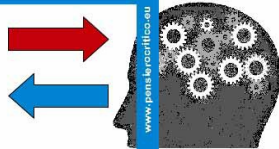


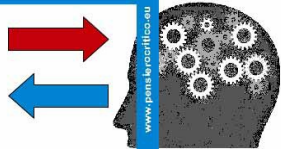
Nel mondo odierno le euristiche non servono più a sopravvivere, tuttavia esse continuano ad agire, visceralmente, nei comportamenti umani con una funzione che chiamiamo intuizione. L'importante è capire quando ci si può affidare ad esse nel prendere decisioni

Le euristiche (dal greco *heurískein* "trovare") sono abilità acquisite dal cervello nel corso dell'evoluzione. Le euristiche sono state utili per la sopravvivenza dell'uomo; infatti, negli ambienti pericolosi dove l'Homo Sapiens ha maturato la trasformazione da preda in predatore, e dove il cervello si è evoluto, le decisioni dovevano essere rapide ed efficaci. In molte situazioni *non ci si poteva permettere il lusso di fermarsi a pensare* alle strategie migliori per raggiungere un certo scopo, bisognava agire, prendendo decisioni euristiche. Anche se le euristiche non servono più a sopravvivere nel mondo odierno, tuttavia esse continuano ad agire, visceralmente, nei comportamenti umani con una funzione che chiamiamo intuizione. Come ognuno di noi sa, le decisioni importanti nella vita di una persona non vengono prese con la logica ma con l'intuizione, e si rivelano corrette la maggior parte delle volte (ma non sempre, e più sotto descriviamo gli errori sistematici più frequenti). Come ha scritto Gerd Gigerenzer, psicologo che ha studiato a lungo le euristiche, "la nostra mente può essere vista come una cassetta degli attrezzi (toolbox) evolutiva piena di regole del pollice (rule of thumb) create e trasmesse geneticamente, culturalmente ed evolutivamente". Gigerenzer, ha scritto che "le buone intuizioni vanno oltre la logica" ma l'asserzione va completata con una precisazione: essa vale solo per gli esperti. Infatti, può decidere istantaneamente (e correttamente) solo chi dispone di precedenti esperienze e conoscenze in uno specifico ambito: solo quando si è bravi in un certo campo ci si può permettere il lusso di smettere di pensare. Le principali euristiche citate da Gigerenzer, sono: riconoscimento, sguardo, conformismo, lettura della



mente, imitazione, soddisfacimento, analisi mezzi-fini. Gli psicologi Daniel Kahneman e Amos Tversky sono stati dei pionieri negli studi sulle distorsioni del giudizio (Bias Cognitivi), che hanno descritto in un articolo del 1974 "Judgment under uncertainty: heuristics and biases". Ciò che aveva guidato le loro ricerche era la convinzione che il giudizio intuitivo occupasse una posizione intermedia tra il funzionamento automatico della percezione e quello consapevole della razionalità. Tale convinzione era maturata nel constatare gli errori sistematici dei giudizi intuitivi in cui incorrevano ricercatori esperti in statistica. Ciò che maggiormente li colpiva era la discrepanza tra la loro stessa intuizione statistica e la conoscenza statistica: come mai persone che conoscevano benissimo le teorie e i concetti statistici sbagliavano sistematicamente quando facevano delle inferenze statistiche intuitive? Per lavorare su tale problema essi concepirono, basandosi su precedenti ricerche di molti altri, un modello denominato *two-system view*, nel tentativo di evidenziare le differenze tra il modello di pensiero intuitivo e quello razionale. Crediamo di essere *sempre* razionali ma è troppo faticoso e, nella maggior parte dei casi, anche inutile. La razionalità è necessaria quando ci troviamo in un ambito complesso e a noi sconosciuto: quello è il momento di *rallentare* e fare lo sforzo di pensare senza lasciarci travolgere dalle emozioni.

Infatti, anche persone intelligenti e aperte, cedono ad alcuni autoinganni (*cognitive bias*) quali il pregiudizio di conferma (*confirmation bias*) o l'effetto priming. I Bias cognitivi sono il rovescio della medaglia delle euristiche, nel senso che hanno lo scopo di rendere l'essere umano "cieco" rispetto a certe informazioni per favorire rapidità e frugalità decisionali. Nel mondo odierno le euristiche non servono più a sopravvivere, tuttavia esse continuano ad agire, visceralmente, nei



comportamenti umani con una funzione che chiamiamo intuizione. L'importante è capire quando ci si può affidare ad esse nel prendere decisioni, oppure fare lo sforzo "conscio" di fermarsi a riflettere!