

1.2 Quando il pensiero inganna



1.2 Tre domande per iniziare

Per incominciare, prova a rispondere a qualche domanda:

Saranno giuste o sbagliate le tue risposte?

Per ora lasciamo la questione in sospeso: più che il risultato quello che ci interessa è il ragionamento.

Poi le risposte verranno da sole...

1.3 Le radici della fallacia

A nessuno fa piacere scoprire che il cammino verso un ragionamento corretto è cosparso di trappole.

Ma perché facciamo ragionamenti erranei?

Nell'antichità le fallacie del ragionamento si distinguevano in linguistiche, dovute alle ambiguità del linguaggio, e non linguistiche, dovute all'applicazione errata delle regole di inferenza.

Oggi si preferisce parlare di fallacie formali (non linguistiche) e non formali (linguistiche), ma è difficile incasellarvi nettamente ogni distorsione del pensiero, perché oltre alle ambiguità del linguaggio e alla scarsa padronanza delle strategie e delle tecniche di ragionamento, ci sono

fattori legati alle informazioni, scarse o di cattiva qualità, e alla psicologia.

Come mai cadiamo così facilmente nelle trappole del ragionamento?

Uno dei motivi sta nel “wishful thinking”, traducibile con “pensiero illusorio”. Vuol dire che siamo attratti, a volte in maniera irresistibile, dalle affermazioni che accordano con i nostri desideri, interessi, credenze e anche pregiudizi.

Diamo a simili affermazioni una sorta di lasciapassare che allarga le maglie del pensiero critico e fa sì che ci accontentiamo della prima impressione, della sola apparenza di un ragionamento corretto.

E ora, con questa consapevolezza, passiamo a esaminare le principali categorie di fallacie del ragionamento...

1.4 Premesse vere, conclusioni false - 1

“Hitler era vegetariano”.

È un argomento usato per suggerire che non si dovrebbe essere vegetariani.

“Lo vuole la gente”.

È un argomento che molti politici usano a supporto delle affermazioni più disparate: “È giusto tagliare i costi della politica”, “Dobbiamo abbassare le tasse”, “L’età del pensionamento va anticipata”.

Si tratta in entrambi i casi di una premessa vera.

La fallacia è nella conclusione che se ricava, con un ragionamento ipersemplificato privo di altre argomentazioni, che, invece, sarebbero indispensabili. Sono premesse che non provano niente.

Non tutto quello che faceva Hitler (per esempio, apprezzare la montagna o lavarsi i denti) è di per sé da aborreire.

E per qualunque cosa c’è sicuramente “gente” che la vuole. Ma per stabilire se si tratta di una cosa possibile, giusta e opportuna servono ragionamenti ben più articolati.

1.5 Premesse vere, conclusioni false - 2

Lo schema “premesse vere, conclusione falsa” si concretizza in una serie di pseudo-ragionamenti la cui pretestuosità è nota da secoli e che, per questo, sono noti con i loro nomi latini.

Argomenti ancora molto usati:

- L’argomento “ab auctoritate” richiama un’autorità, vera o presunta, ma comunque indiscutibile.

Fino al ‘600 “ipse dixit” (“l’ha detto lui”), riferito ad Aristotele, era sufficiente per chiudere qualunque disputa.

Allo stesso modo, oggi la pubblicità utilizza come “autorità” non Aristotele, ma attori, cantanti e altri personaggi televisivi. Il rischio di fallacia è molto elevato!

- L'argomento “ad personam” consiste nel suggerire che un'opinione sia valida solo perché è sostenuta da una “brava persona”: un lavoratore, un “padre di famiglia”, uno “che si è fatto da sé” e così via.
- Invertendo lo schema, l'argomento “ad hominem” consiste nel pretendere di confutare un'opinione solo perché è sostenuta da una persona immorale o incoerente.
- L'argomento “consentium gentium” inserisce un aspetto quantitativo: sarebbe di per sé corretta un'affermazione sulla quale “sono tutti d'accordo”.

Con un argomento del genere, la scelta di liberare Barabba sarebbe stata quella giusta.

- Infine c'è l'argomento “ad ignorantiam”, in base al quale un'affermazione sarebbe vera solo perché nessuno ha finora dimostrato il contrario.

Con un simile ragionamento, visto che nessuno ha dimostrato che la Luna non sia piena di gelato alla vaniglia, dovremmo dedurre che la Luna è effettivamente piena di gelato alla vaniglia.

1.6 Alterare le premesse

Vale la pena di segnalare una forma particolare dell'uso di premesse non pertinenti in un ragionamento.

È una forma particolarmente scorretta, perché l'artificio retorico è quasi sempre consapevole e fraudolento. Consiste nel confutare una tesi diversa da quella in discussione, che viene modificata rendendola assurda o ridicola in modo da demolirla più facilmente.

Una modifica di cui un ascoltatore distratto o ignorante può non accorgersi nemmeno.

“Non posso proprio accettare che l'uomo discenda dai baccarozzi”, risponde uno studente al suo professore di biologia, che cerca di spiegare l'evoluzione delle specie.

Si tratta di un vero e proprio fraintendimento delle opinioni altrui, abbastanza frequente in tanti tipi di dibattito, compreso quello politico.

Più che di fallacia del ragionamento, in questo caso dovremmo parlare di scorrettezza argomentativa.

1.7 Il ragionamento circolare

Si ha un ragionamento circolare quando le premesse di un discorso ne contengono già la conclusione:

“In Italia vi è una forte conflittualità politica, perché i partiti sono spesso in conflitto tra loro”.

Questo pseudo-razionamento è una tautologia in cui la tesi di partenza e la conclusione dicono

la stessa cosa, con in mezzo la parola “perché” che dà alla frase l'apparenza di un'argomentazione sensata.

È un inganno in cui è facile cadere.

La psicologa sociale Ellen Langer in una serie di esperimenti sui meccanismi della persuasione, studiò le reazioni degli studenti che aspettano il loro turno, in fila davanti alla fotocopiatrice di una biblioteca.

Quando qualcuno tentava di passare avanti, chiedendo semplicemente “Posso usare la fotocopiatrice?”, veniva facilmente respinto.

Ma se forniva una motivazione, anche tautologica, come “Posso usare la fotocopiatrice, perché devo fare delle fotocopie?”, incredibilmente la sua probabilità di successo aumentava notevolmente.

Significa che abbiamo tutti bisogno di una spiegazione, ma a volte ci accontentiamo di una spiegazione qualunque!

1.8 Confondere tempi e cause

Siamo abituati a pensare, con ragione, che la causa precede l'effetto.

Quindi, se vogliamo individuare la causa di un fenomeno, per prima cosa cerchiamo gli eventi che lo hanno preceduto.

È così che ci convinciamo che il fulmine provoca il tuono, mentre in realtà tuoni e fulmini sono entrambi effetti di una causa non immediatamente visibile: la differenza di potenziale elettrico tra nubi e suolo.

Dare troppa importanza alla relazione temporale tra due eventi porta facilmente a stabilire false relazioni causali.

Dato che di eventi che precedono un fenomeno ce ne sono molti (e non tutti percepibili), quale sarà la vera causa?

A meno di non imbarcarsi in una complessa analisi scientifica, la scelta rischia di essere dettata da pregiudizi, dalla malafede o dal caso.

È così che nascono molte superstizioni: “Avevo i calzini rosa e ho vinto, quindi i calzini rosa mi hanno portato fortuna e porterò calzini rosa tutte le prossime volte”.

Allo stesso modo nascono inferenze assurde, come quella proposta da un libro satirico:

“Un sacco di gente si è suicidata dopo la pubblicazione di un'anteprima di questo libro: un disoccupato di X, una ragazza madre di Y e una donna con un tumore incurabile.”

1.9 Generalizzazioni azzardate, analogie improprie, decisioni fatali

“Sono stato a Napoli e mi hanno derubato. I napoletani sono tutti ladri.”

“Carlo veste proprio come un manager. Deve essere molto efficiente.”

“Se riconosciamo le coppie di fatto, nessuno vorrà più sposarsi, nasceranno pochi bambini e la specie umana si estinguerà!”

Ecco alcuni tipi, piuttosto frequenti, di fallacia del ragionamento induttivo:

- Il primo è una generalizzazione azzardata, che viene presentata senza spiegazioni perché, si ritiene che non ne abbia bisogno.
- La seconda è una analogia impropria. Si presume che soggetti differenti si debbano comportare in modo simile sulla base di un’analogia superficiale.

Dimenticando che “l’abito non fa il monaco!”.

- La terza è l’indebita sopravvalutazione degli effetti di una decisione, che viene spacciata come fattore scatenante di una catena di eventi con conseguenze catastrofiche.

Di solito questa sopravvalutazione si usa come minaccia, per scoraggiare la decisione “fatale”.

1.10 La premessa scontata

“Gli unicorni hanno un corno sulla fronte”.

Con una frase del genere, possiamo pensare di trovarci di fronte a un ragionamento circolare, tautologico, perché è abbastanza ovvio che se un animale si chiama unicorno, deve avere sempre e solo un corno anziché due.

Ma il problema è più sottile e sta nella premessa, che viene omessa e data per scontata: il fatto che gli unicorni esistano.

È un vecchio trucco dei venditori, che a un certo punto chiedono:

“Preferisce pagare in contanti o in comode rate?”

Lo scopo è forzare l’acquisto dando per assodata la premessa:

“Io acquisterò l’automobile”.

1.11 Il paradosso del sorite

“Tu hai un sacco di soldi.

Se ne prendo un Euro, hai sempre un sacco di soldi.

Dunque ne posso prendere quanti voglio.”

È un esempio del cosiddetto “paradosso del sorite”, ovvero “paradosso del mucchio di sabbia” (dal greco “sorites”, “mucchio”).

Qui alla naturale difficoltà nel quantificare con precisione, perché la nostra mente non è fatta per il calcolo numerico, si aggiunge la vaghezza del significato di espressioni come “un sacco”, “un mucchio” e simili.

Quanti sono “un sacco di soldi”?

Quanto è grande “un mucchio di sabbia”?

Fino a quando possiamo considerarlo “un mucchio” se togliamo un granello alla volta?

Sono domande a cui non sapremmo rispondere!

1.12 Confondere le parti con il tutto

“La nave galleggia. Quindi anche l’ancora della nave galleggia.”

“Vi sono molte persone efficienti in quest’azienda. Dunque essa sarà un’azienda efficiente.”

Queste frasi nascondono dalla confusione tra il tutto e le parti che lo compongono. Senza tener conto del fatto che il tutto è diverso dalla somma delle parti.

La prima frase è un esempio di fallacia di distribuzione, in cui le proprietà del tutto sono trasferite indebitamente a tutte le singole parti. In questo caso sappiamo benissimo che quasi nessun pezzo di una nave smontata è in grado di galleggiare!

La seconda frase è un esempio della fallacia di composizione, che consiste nell’attribuire automaticamente al tutto (l’azienda) una caratteristica di alcune delle sue componenti.

È un errore più subdolo, perché molto meno evidente, in cui cadono le squadre di calcio che ritengono di poter vincere il campionato solo perché acquistano (a caro prezzo) i migliori giocatori sul mercato.

1.13 Giochi e probabilità

All’inizio del 2019 il numero 50 sulla ruota di Torino non usciva da 146 estrazioni.

“Quindi”, sostenevano molti giocatori, “è molto probabile che esca la prossima volta”.

Questa fallacia, tipica del giocatore di azzardo, deriva dall’errata convinzione che, nelle attività governate dal caso, gli eventi del passato influiscano su quelli futuri.

Questa fallacia, fa parte di una famiglia di convinzioni errate, che nell’insieme è piuttosto contraddittoria. Eccone altre:

- un evento ha meno probabilità di verificarsi se non si è verificato per un lungo tempo;
- un evento ha più probabilità di verificarsi se si è verificato di recente;
- un evento ha meno probabilità di verificarsi se si è verificato di recente.

Di queste, l'unica che può avere qualche fondamento di realtà è la B: nella roulette un'alta frequenza di certi numeri può far pensare che il meccanismo sia starato.

O che il gioco sia truccato...

1.14 Confondere i condizionali

"Se piove, allora prendo l'ombrello!"

Ecco una frase introdotta dal condizionale "se". La struttura tipica è:

"Se A, allora B".

È una frase comune, che appare del tutto priva di ambiguità. Almeno fino a quando non chiediamo:

"Ma se non piove, l'ombrello lo prendi o no?"

Il problema nasce dal fatto che esistono due condizionali, che spesso vengono confusi:

- il condizionale "se", che introduce una condizione sufficiente, ma non necessaria
- e
- il bi-condizionale "se e solo se", che introduce una condizione necessaria e sufficiente.

Usando "se" per intendere "se e solo se", ne può derivare una fallacia chiamata "erronea negazione dell'antecedente", cioè della premessa.

Infatti, partendo da una frase del genere, una deduzione del tipo "non piove, quindi non prende l'ombrello" sarebbe falsa.

In altre parole, dire "se piove faccio questo e quello", non dà alcuna informazione su quel che accade col bel tempo.

Potremmo sempre portare l'ombrello anche col sole (non si sa mai!)

In caso contrario dobbiamo dire:

"Solo se piove, prendo l'ombrello!"

La seconda possibile fallacia è l'erronea affermazione del conseguente, cioè della conclusione.

Vediamo quest'altra frase:

"Se piove, allora il mio cortile è bagnato."

Nel nostro caso, verificato che il cortile è bagnato, ci chiediamo:

"Ha piovuto?"

Se alla domanda rispondiamo “sì”... il nostro ragionamento è erroneo. Infatti, il cortile può essere bagnato per una perdita d’acqua o perché qualcuno dai piani alti ha lavato il balcone.

L’errore consiste nell’interpretare il condizionale “se” come se si trattasse del bi-condizionale “se e solo se”.

1.15 Imparare a ragionare (bene)

Questa breve rassegna sulle principali fallacie del ragionamento serve a metterci in guardia dai ragionamenti superficiali.

Come fare per minimizzare la possibilità di errore e, in generale, per rafforzare il pensiero critico?

Intanto è importante conoscere le diverse forme di pensiero, i loro punti di forza e le insidie che nascondono.

E poi c’è la regola fondamentale: non accettare acriticamente tutto quello che leggiamo e ascoltiamo, ma porre obiezioni per verificare se si tratta di ragionamenti validi.

E considerare i nostri stessi discorsi come se li facesse qualcun altro, immaginando tutte le obiezioni che potremmo opporgli.