Se me lo dicono, allora ci credo.

Da quello che si è detto nei numeri precedenti credo sia ormai chiaro l'effetto di forte pressione che il contesto nel quale viviamo esercita su di noi, una pressione tale da portarci a cambiare le nostre stesse idee e i nostri stessi comportamenti, fino ad assumere idee e comportamenti che vediamo predominare intorno a noi.

Ecco allora un altro esperimento, fortunatamente meno cruento di quello del numero scorso, ma che ha messo in evidenza un effetto altrettanto interessante.

L'esperimento risale al 1976 ed è stato svolto sempre all'università di Stanford. Lo ha descritto e analizzato a fondo Paul Watzlawick, uno studioso che abbiamo già avuto modo di conoscere quando abbiamo parlato di comunicazione umana.

Vediamo come funzionava>

due persone - che definiremo A e B - venivano fatte sedere ciascuna davanti ad uno schermo per diapositive, ma i due erano divisi da un separé, quindi non potevano vedere lo schermo dell'altro, inoltre era stato detto loro di non comunicare in alcun modo. Venivano informati che il compito consisteva nell'imparare dagli errori commessi. Davanti ad ognuno di loro c'erano due pulsanti, uno con la scritta "sana" e l'altro con la scritta "malata". A questo punto cominciava la prova: sugli schermi venivano fatte scorrere immagini di cellule umane, e ad A e B veniva chiesto di premere ad ogni immagine il pulsante giusto asseconda che ritenessero che la cellula fosse sana o malata.

Naturalmente nessuno dei due aveva competenze in materia di cellule. Dopo ogni pressione di pulsante sullo schermo appariva la scritta "esatto" o la scritta "errato".

Mentre però A riceveva risultati corrispondenti effettivamente al responso della sua scelta, per B comparivano sullo schermo gli stessi responsi di A. In altre parole A poteva effettivamente sapere se le sue risposte erano giuste o sbagliate, mentre B vedeva risultati che non c'entravano niente con la sua scelta, anche se gli era stato detto che la corrispondenza c'era.

Man mano che l'esperimento procedeva A, basandosi sui risultati che vedeva, diventava sempre più competente nel riconoscere le cellule sane e quelle malate, mentre B, come è facile immaginare, non acquisiva nessuna competenza.

Il fatto interessante avveniva però dopo: B, convinto che ci fosse effettivamente un legame tra le sue risposte e i risultati che vedeva sullo schermo, cercava di dare spiegazioni plausibili alle scelte fatte, cercava cioè un criterio per distinguere le cellule sane da quelle malate in base a quello che aveva visto. Siccome però un criterio non c'era, B finiva per elaborare complicatissime spiegazioni che dovevano in qualche modo dare ordine a ciò che ordine non aveva.

La prova veniva poi ripetuta, ma prima si chiedeva ai due soggetti chi secondo loro sarebbe stato più bravo.

Questo esperimento fu svolto con diverse coppie di persone, ed è interessante notare come nella maggioranza dei casi A, convinto dalle astruse e affascinanti spiegazioni di B, finiva per prevedere che proprio B sarebbe stato più bravo di lui nella ripetizione della prova perché sembrava più intelligente.

I risultati dell'esperimento fecero riflettere gli studiosi su un punto: A era convinto più dalle argomentazioni sentite dal suo compagno che dalla propria esperienza personale, si fidava più di un ragionamento astratto che di ciò che aveva visto.

Questo effetto è stato chiamato "Effetto Credenza", e, a pensarci bene, su di esso si basano la maggior parte delle campagne pubblicitarie e il lavoro di molti venditori e agenti di commercio, oltre a molte tecniche di chi vuole convincere a seguire una ideologia o una corrente politica.

La credenza viene costruita in base a ciò che si sente dire e ai ragionamenti fatti da altri, e una volta che un certo ragionamento si è fissato nella nostra mente, tutto quello che succede dopo viene inquadrato secondo quel ragionamento. In altre parole: se mi convinco della correttezza di un'argomentazione propositami, poi tenderò a credere a tutto ciò che la conferma, anzi cercherò di farci rientrare anche i fatti che non le si intonano. "Se i fatti non concordano con la teoria, allora tanto peggio per i fatti" avrebbe detto Hegel. Se una teoria viene a un certo punto accettata come "vera", i

fatti che la contraddicono devono essere senza significato oppure sbagliati, o - cosa ancora più pericolosa - possono condurre a un raffinamento della teoria ma non alla sua verifica.

Nell'esperimento succedeva appunto questo: B partiva da una teoria, quella che i risultati visti sullo schermo corrispondevano alle sue scelte. Poi se ne convinceva sempre di più, finendo per convincere anche il suo compagno, il quale sentiva talmente rassicuranti quelle spiegazioni che rinunciava a credere a ciò che egli stesso aveva visto. Credo che cose di questo tipo succedano ogni giorno anche a noi, compreso il fatto che raramente ce ne rendiamo conto.