

Psicologia Negli esperimenti di un ricercatore americano le previsioni e i regali sbagliati

Perché non capiamo la mente degli altri Un manuale per aspiranti telepatici

Siamo convinti di sapere cosa pensa chi ci sta vicino ma ci inganniamo

di MASSIMO PIATTELLI PALMARINI

Un secolo o quasi di divulgazione psicoanalitica ci ha reso tutti ben consapevoli dell'esistenza di un sornione e a volte pericoloso inconscio emotivo: l'inconscio freudiano. Ma le moderne scienze cognitive hanno rivelato l'esistenza di un altro tipo di inconscio, non meno sornione e a volte, seppur più raramente, anch'esso pericoloso. Meglio direi che si tratta non di uno, ma di molteplici inconsci cognitivi.

In numerose pubblicazioni e in un libro appena uscito, il cognitivista Nicholas Epley, dell'università di Chicago, ha sviscerato alcune caratteristiche di questo magma cognitivo interiore, soprattutto per quanto riguarda l'illusione di poter intuire i pensieri altrui. I suoi soggetti sperimentali osservano in un video un'altra persona che getta ripetutamente un dado. L'obiettivo è quello di far uscire il numero 1. Viene detto loro esplicitamente che, statisticamente, l'uno uscirà una volta su sei, cioè circa nel 17 per cento dei casi. A un gruppo si dice che il giocoliere è un normalissimo essere umano. A un altro gruppo viene, invece, presentato come un esperto giocatore professionista, capace di gettare il dado con speciale destrezza e manipolare il risultato a suo favore. Naturalmente è una balla e lo si dovrebbe indovinare, in quanto il dado viene fatto frullare in un boccale, prima di gettarlo sul tappeto verde. Eppure, i soggetti del secondo gruppo, specie dopo una breve serie di tre gettate che danno come risultato, appunto, il numero uno, sono convinti che la serie fortunata continuerà. L'intenzionalità delle azioni altrui, a differenza del puro caso, ci fa credere, incon-

sciamente, che possiamo prevedere quello che succederà.

Un'altra ossessione (se così posso dire) di Epley è quella di studiare il valore psicologico del dono. Un dono vale per quello che è, per l'oggetto stesso, ma vale anche come simbolo, cioè come manifestazione di un pensiero gentile. Epley si è prefisso di esplorare separatamente queste due componenti. Naturalmente, il donatore, se non è fisicamente presente quando il dono viene aperto, non ha modo di verificare quale di queste due componenti conta di più. Presentando in video situazioni di doni perfettamente azzeccati e di doni, all'opposto, smaccatamente sbagliati, ha chiesto ai suoi soggetti cosa pensavano. Supporre che prevalga la componente simbolica è nettissimo, come previsto, per i doni sbagliati. Tanto più quanto più donatore e donato sono socialmente tra loro legati. Quello che veramente contava, però, in tali suoi esperimenti, era il grande numero di anticipazioni errate. Tanto che Epley così concludeva questo suo lavoro del 2012: «I risultati suggeriscono che le nostre inferenze sugli stati mentali altrui e su quanto contano i pensieri altrui sono sistematicamente errate».

Calarsi nella mente degli altri è una costante irresistibile tentazione, ma poco sappiamo veramente farlo. La miglior guida, forse l'unica guida, sono le espressioni del viso, come i bravi attori ben sanno, soprattutto quando le interpretiamo subliminalmente. Qui spicca un esperimento strabiliante della neuroscienza cognitiva olandese Beatrice de Gelder, dell'università di Tilburg. Premessa: i pazienti affetti da prosopagnosia, a seguito di una lesione in una specifica zona del cervello chiamata area fusiforme, non vedono i volti umani. Vedono benissimo

quasi ogni altro oggetto o forma, ma non il volto umano. La de Gelder ha proiettato su uno schermo, a dei pazienti prosopagnosici, una dopo l'altra, cinque immagini (per noi) chiarissime di volti umani con altrettante evidenti espressioni: paura, rabbia, gioia, disgusto, sorpresa. Questi pazienti dicono di vedere solo

una macchia ovale. Se, però, si chiede loro subito dopo, immagine dopo immagine, di scegliere, a loro piacimento, uno di questi cinque stati psicologici, la loro inconsapevole scelta collima benissimo con l'espressione mostrata. In altre

parole, vedono bene l'espressione su quel volto, anche se non lo vedono come volto. Questo dato mostra quanto sia vitale per noi interpretare, magari inconsapevolmente, le espressioni dei volti. Questo sappiamo ben farlo, fino dalla più tenera età, come è stato ben dimostrato da esperimenti su bimbi piccolissimi.

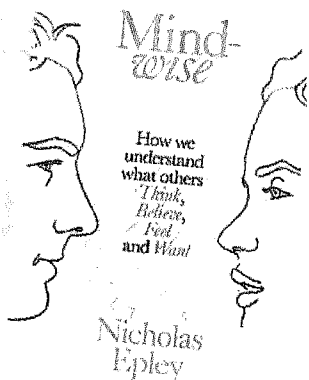
Curiosamente, simmetricamente, forzare delle espressioni sul nostro viso condiziona, a nostra insaputa, i nostri pensieri. Se ci viene chiesto di tenere tra i denti, ben situata entro la bocca, una lunga matita, si forza una specie di sorriso. Ebbene, la nostra visione delle cose è un po' più rosea del nostro normale. Se, all'opposto, ci viene chiesto di tenere con le labbra una corta matita, forzando una sorta di broncio, la nostra visione delle cose diventerà più pessimista del nostro normale. Increduli? Accorti esperimenti lo hanno mostrato senza ombra di dubbio. Sono effetti sottili, certo, ma insospettiti e direi piuttosto preoccupanti. Impariamo, quindi, a essere sospettosi della nostra tendenza a indovinare quello che gli altri pensano. Al più, guardiamoli bene in viso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Lo studio

Il libro

Si intitola «Mindwise: come capiamo cosa gli altri pensano, credono, percepiscono e vogliono» il recente libro (sotto) di Nicholas Epley, docente di



Scienze comportamentali all'università di Chicago

La tesi

Epley scrive che l'individuo non è in grado di capire non solo gli altri, ma neanche se stesso. Secondo l'autore crediamo anche di leggere nella mente degli altri, ma è tutto sbagliato

In Italia

Un testo analogo, «Chi crediamo di essere» (Mondadori), è stato scritto da Massimo Piattelli Palmarini

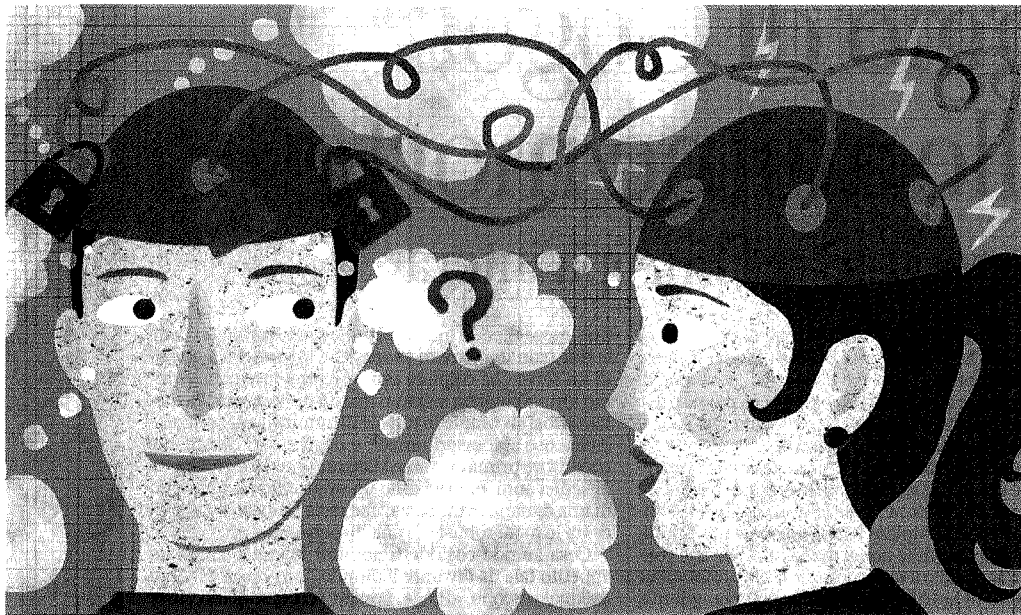


ILLUSTRAZIONE DI PAOLA FORMICA

