

## G. Gigerenzer, *Imparare a rischiare. Come prendere decisioni giuste*, Raffaello Cortina, Milano 2015.<sup>1</sup>

Nicola Cerutti<sup>2</sup>

Descrivere l'epoca contemporanea non è cosa facile. Se negli ultimi anni si è sottolineato come *Antropocene* possa essere un nome appropriato<sup>3</sup>, ponendo l'accento sugli impatti biologici, climatici e geochimici dell'umanità, non è raro incontrare le espressioni *era dei dati*, *era dell'informazione*, *era del digitale*, che invece sottolineano i cambiamenti derivanti dalla digitalizzazione dell'informazione, da un lato, e dalla facilità di accesso all'informazione che questa comporta, dall'altro. La ricerca di Gerd Gigerenzer si focalizza principalmente sulle conseguenze di una società sempre più dipendente dai dati e dall'informazione e su come gli individui, proprio in virtù dell'abbondanza di questi, possano finire con il prendere decisioni peggiori.

Influente esponente di un campo relativamente recente, che spazia dalla psicologia cognitiva all'economia comportamentale, Gigerenzer rimarca, nel suo lavoro, come buona parte delle decisioni venga presa seguendo semplici regole – o euristiche – molto distanti dalla razionalità (intesa come *razionalità in base al fine*, come definita da Max Weber<sup>4</sup>). Secondo l'autore, queste euristiche non sono da considerarsi un approccio alla decisione meno desiderabile di un'analisi più razionale, ma sono, invece, figlie di un processo evolutivo che le ha viste emergere come la migliore soluzione ai problemi più comuni. L'esempio più rappresentativo di questa linea di pensiero proviene da un esperimento, durante il quale a individui americani e tedeschi venne chiesto quale città fosse più popolata tra Detroit e Milwaukee e tra Hannover e Bielefeld. Sorprendentemente, i tedeschi risposero più accuratamente alla domanda sulle città americane, e gli americani sulle città tedesche, in virtù di quella che Gigerenzer chiama l'*euristica del riconoscimento*: se si riconosce il nome di una città, ma non quello dell'altra, è lecito assumere che quella riconosciuta sia più grande. In questo caso, dunque, disporre di maggiori informazioni – cioè conoscere il nome di ambedue le città – non solo non fornisce alcun vantaggio, ma è a tutti gli effetti svantaggioso, perché ci priva di un importante strumento decisionale (l'euristica del riconoscimento, appunto). Nella sua concezione, dunque, la razionalità in senso stretto non è l'approccio principe al processo decisionale, purtroppo inapplicabile a causa di limiti cognitivi della mente umana, ma è invece

<sup>1</sup> Recensione ricevuta in data 29/06/2021 e pubblicata in data 26/10/2021

<sup>2</sup> E-mail: [nicola.cerutti@gmail.com](mailto:nicola.cerutti@gmail.com)

<sup>3</sup> C.N. Waters et al., «The Anthropocene is functionally and stratigraphically distinct from the Holocene», *Science* 351.6269, 2016.

<sup>4</sup> M. Weber, *Alcune categorie della sociologia comprendente*, in *Il metodo delle scienze storico-sociali*, Einaudi, Torino 1958.

solo una delle opzioni a disposizione nella *cassetta degli attrezzi* presente nella mente di ognuno.

Il suo nono libro, *Imparare a rischiare. Come prendere decisioni giuste* (Raffaello Cortina Editore, 2015), fornisce esempi di come la mente umana sia facilmente ingannata dai numeri, in particolare nella quantificazione dei rischi e delle probabilità, con conseguenze a volte disastrose. Sottolinea inoltre come gli ambiti della società per i quali i numeri rivestono un ruolo di primaria importanza non siano affatto immuni da questo genere di problemi, ma, anzi, ne siano forse ancora più profondamente affetti.

La prima parte del libro, *La psicologia del rischio*, inizia con una serie di domande. Da «La gente è stupida?» (p. 1), titolo del capitolo di apertura, a «Vi ricordate il disastro dei mutui spazzatura? O la malattia della mucca pazza?», Gigerenzer rende chiaro fin dalle primissime pagine che il suo libro prende ad esempio situazioni note, nelle quali le criticità del pensiero umano sono evidenti. A pochi anni di distanza è facile pensare che l'autore avrebbe indubbiamente aggiunto, al novero degli esempi, i problemi legati alla corrente pandemia e alle considerazioni sulla distribuzione, efficacia e affidabilità delle misure di sicurezza e dei vaccini. Il parallelo disegnato dall'autore è quello tra le illusioni ottiche, nelle quali la visione dei soggetti viene ingannata, e le “illusioni cognitive”, nelle quali è l'immagine mentale del mondo ad essere diversa dalla realtà che vorrebbe ricostruire. In ambedue i casi, la mente umana tenta di “riempire gli spazi” lasciati da informazioni mancanti, cadendo però in errore e riempiendo questi spazi con informazioni errate. Molti di questi esempi sono accomunati dall'essere parte di quelli che Gigerenzer chiama *rischi terrificanti*, cioè eventi che difficilmente avranno conseguenze su un particolare individuo, ma, in caso ne avessero, queste sarebbero catastrofiche<sup>5</sup>. Sono situazioni che evidenziano l'assenza di una *alfabetizzazione al rischio* che, secondo l'autore, non può e non deve essere sostituita dall'opinione di esperti che sono spesso, tanto quanto l'uomo comune, o incapaci di prendere le migliori decisioni o riluttanti a farlo, per esempio per conflitti d'interesse. Il pensiero espresso nel testo, in questo, si distanzia in modo deciso da chi promuove una visione paternalistica delle autorità, che dovrebbero esortare gentilmente le persone a “fare la scelta giusta”<sup>6</sup>. L'idea infatti è che i limiti decisionali delle persone non siano tanto biologici, e pertanto innati e insuperabili, ma derivino invece da una forma di ignoranza e possano pertanto essere superati da chiunque e rapidamente. In questa prima parte del libro l'autore chiarisce alcuni concetti fondamentali del suo pensiero. In primis, la distinzione tra rischio, nel quale le probabilità sono note a priori, come nel lancio di una moneta, e incertezza, dove invece queste probabilità non sono note, come per esempio nei mercati azionari. Gigerenzer sottolinea inoltre come le euristiche, che possono apparire come regole meno efficaci in un mondo dominato dal rischio, possano condurre a risultati migliori in un mondo dominato, invece, dall'incertezza.

<sup>5</sup> Altri esempi di “rischi terrificanti” sono, ad esempio, attacchi terroristici, catastrofi aeree, incidenti nucleari.

<sup>6</sup> Si veda, per esempio, R. Thaler e C. Sunstein, *Nudge. La spinta gentile*. Feltrinelli, Milano 2014.

La parte seconda, *Imparare a rischiare con intelligenza*, fornisce esempi dal mondo della finanza, economia, leadership, salute e delle relazioni romantiche. Sebbene manchino conclusioni generalizzabili, l'autore riesce a trasmettere in modo chiaro il messaggio chiave del libro: le occasioni per prendere decisioni sbagliate sono onnipresenti. Dalla scelta di un piano pensionistico alla prevenzione dei tumori, dai giochi a quiz televisivi alla scelta di un manager, questa parte riporta esempi di come, laddove l'incertezza è molta e i dati disponibili pochi, processi decisionali complessi diano risultati ben peggiori di approcci ben più semplici. L'attenzione maggiore è sicuramente quella al campo medico che, come esplicitato poi nel capitolo conclusivo del libro, è secondo Gigerenzer forse il più critico degli ambiti. Proprio per questo viene naturale pensare a parallelismi con la recente pandemia di COVID-19, ma l'applicazione diretta dei concetti presentati in questa parte non appare immediata.

La parte terza, *Cominciare presto*, è brevissima e fornisce più un messaggio di speranza e ottimismo che soluzioni pratiche. Il messaggio conclusivo del libro è che per risolvere i problemi della società non ci sia bisogno di più tecnologia, leggi o burocrazia, ma di una migliore educazione dei cittadini. Gigerenzer chiarisce a più riprese la sua opposizione a misure che limitino la libertà e in particolare al paternalismo. Che si tratti di paternalismo “duro”, come un sistema di leggi che abolisca certi comportamenti (ad esempio le leggi antifumo) o di paternalismo “morbido”, nel quale le persone vengono indirizzate verso certi comportamenti senza un obbligo effettivo (ad esempio rendendo la donazione di organi automatica a meno che la persona attivamente comunichi di esserne contraria), la libertà umana è secondo l'autore più importante. La soluzione per affrontare i problemi della società moderna senza rinunciare alle libertà individuali è riassunta nel titolo dell'unico capitolo della parte terza: *Rivoluzionare la scuola*. Le nuove materie che secondo Gigerenzer dovrebbero aggiungersi ai curricula scolastici derivano dai temi affrontati nelle parti precedenti: alfabetizzazione alla salute, alfabetizzazione finanziaria e competenze sul rischio digitale. Se i primi due punti non necessitano di ulteriori chiarimenti, l'ultimo punto deriva forse dallo specifico atteggiamento dell'autore nei confronti delle nuove tecnologie. Esse necessitano di un approccio cauto per assicurarsi che si possano fare propri i vantaggi della tecnologia digitale evitandone i rischi. La chiave per fare questo, secondo Gigerenzer, è nell'autocontrollo.

A differenza di altre opere dell'autore, *Imparare a rischiare* non fornisce una tipologia di euristiche, in quali situazioni vengono applicate e che cosa ne consegue. Il pensiero dell'autore e il suo lavoro non vengono descritti nella loro interezza e, del suo contributo teorico, è presente appena un accenno. Il testo si limita invece a fornire una panoramica più generale degli ambiti dove Gigerenzer ritiene evidente una maggiore alfabetizzazione al rischio sia necessaria e a suggerire come le informazioni potrebbero essere comunicate per evitare di cadere vittima delle “trappole” tese dalla mente umana. Questo è, parzialmente, conseguenza del fatto che nella teoria delle decisioni ancora non si sia raggiunto un consenso su una teoria unitaria e comprensiva e, presumibilmente, non si raggiungerà almeno nel futuro più prossimo. D'altra parte, però, questo libro differisce sostanzialmente da *Quando i*

numeri ingannano. *Imparare a vivere con l'incertezza*<sup>7</sup> e *Decisioni intuitive. Quando si sceglie senza pensarci troppo*<sup>8</sup>. Entrambi i libri forniscono una panoramica più chiara del pensiero di Gigerenzer, che manca in *Imparare a rischiare* e che avrebbe potuto fornire, invece, un *fil rouge* che avrebbe reso più comprensibili le scelte dei temi discussi nella parte centrale del volume. Molto interessante, ma purtroppo relegata tra le note (p. 279) è la differenza sostanziale tra l'approccio di Gigerenzer e quello di altri studiosi del comportamento umano. L'autore rivendica una visione più ottimista e positiva delle capacità umane di altri autorevoli scienziati sociali.

In conclusione, *Imparare a rischiare* è forse la più divulgativa delle opere di Gigerenzer e, forse per questo, appare incompleta. Si avvicina quindi molto più a un'opera che fornisce spunti di riflessione sulla vita quotidiana, come *Il paradosso della scelta*<sup>9</sup> di Barry Schwartz che a *Prevedibilmente irrazionale*<sup>10</sup> di Dan Ariely, a *Pensieri lenti e veloci*<sup>11</sup> di Daniel Kahnemann o alle precedenti opere dello stesso Gigerenzer, che presentano un insieme più organico di teoria ed esempi pratici di applicazione. Nonostante questo, quest'opera aggiunge qualcosa proprio in virtù del suo essere facilmente approcciabile. *Imparare a rischiare* è un efficace sunto del pensiero di Gigerenzer non tanto sul mondo moderno e sulle sue criticità, ma fa trasparire, forse per la prima volta, il suo atteggiamento politico. Un sistema di interessi a tratti perverso, che mette medici contro pazienti, una cultura che stigmatizza incertezza ed errore, l'inaffidabilità dei cosiddetti esperti, in particolare in campo finanziario, dipingono un quadro poco ottimista della società moderna. Ciononostante, Gigerenzer rivendica a più riprese che la soluzione a questi problemi non deve giungere da una classe politica e dirigente illuminata, da un sistema di leggi in grado di agire per il bene comune e proteggere l'individuo, ma da un percorso di crescita personale che può essere favorito dalla società *tout court*, ma che rimette, in fondo, la responsabilità ultima nelle mani degli individui. In questo senso, chiarire una differenza di prospettiva con la corrente principale dell'economia *behavioral*, con gli approcci *soft* proposti tramite l'impiego di *behavioral units*<sup>12</sup> in grado di stimolare comportamenti considerati più opportuni, è un obiettivo forse più importante del chiarire una differenza teorico-tecnica. L'opera, in questo, ottiene il risultato sperato e fa scaturire domande non tanto su quali e quante siano le "illusioni mentali" nella società moderna, ma piuttosto se queste siano puramente responsabilità di chi ne cade vittima o se sia, invece, compito della politica ridurre l'impatto sugli individui.

<sup>7</sup> G. Gigerenzer, *Quando i numeri ingannano. Imparare a vivere con l'incertezza*. Raffaello Cortina Editore, Milano 2003.

<sup>8</sup> G. Gigerenzer, *Decisioni intuitive. Quando si sceglie senza pensarci troppo*. Raffaello Cortina Editore, Milano 2009.

<sup>9</sup> B. Schwartz, *The paradox of choice. Why less is more*. Harper Perennial, New York 2004.

<sup>10</sup> D. Ariely, *Prevedibilmente irrazionale. Le forze nascoste che influenzano le nostre decisioni*. Rizzoli, Milano 2008.

<sup>11</sup> D. Kahnemann, *Pensieri lenti e veloci*. Mondadori, Milano 2012.

<sup>12</sup> Si veda, ad esempio, M.S. Patel, K.G. Volpp e D.A. Asch, «Nudge units to improve the delivery of health care», *The New England journal of medicine* 378.3:214, 2018 e C. Einfeld, «Nudge and evidence based policy: fertile ground», *Evidence & Policy: A Journal of Research, Debate and Practice*, 15.4: 509-524, 2019.

Esplicitando la sua posizione, Gigerenzer induce con successo il lettore a interrogarsi sulla propria.