



Pensateci bene

Daniel Dennett, The Observer, Regno Unito
Foto di Alexandre Bordereau

Imparare dagli errori, rispettare le opinioni altrui, diffidare delle certezze ostentate, rispondere alle domande retoriche: i consigli del filosofo Daniel Dennett per ragionare e argomentare meglio

Sfruttare i propri errori A tutti sarà capitato di sentire il ritornello sconsolato: “In quel momento mi sembrava una buona idea”. Molti pensano che questa frase sia la triste riflessione di un idiota, un segno di stupidità, mentre in effetti dovremmo considerarla un pilastro della saggezza. Ogni essere, ogni agente in grado di dire in tutta sincerità “in quel momento mi sembrava una buona idea” è al limite della genialità. Gli esseri umani si vantano della propria intelligenza, e uno dei suoi tratti principali è la capacità di ricordare i ragionamenti fatti in passato e di riflettere sul perché in quel momento ci sembravano giusti e su cosa è andato storto.

Che io sappia, non è dimostrato che sul nostro pianeta esistano altre specie in grado di pensare in questo modo. Se ne fossero capaci, sarebbero intelligenti quasi quanto noi. Perciò, quando commettiamo un errore, dovremmo imparare a fare un bel respiro profondo, stringere i denti ed esaminare i nostri ricordi nel modo più spietato e spassionato possibile. Non è facile. La reazione naturale a un errore è di vergogna e di rabbia (e la rabbia che possiamo provare contro noi stessi non ha eguali), ed è difficile superare queste emozioni. Provate invece ad assaporare i vostri errori, divertitevi a scoprire cosa vi ha portato fuori strada. Poi, una volta che ne avrete tratto tutti gli insegnamenti possibili, potete allegramente lasciarveli alle spalle e andare incontro alla prossima grande opportunità. Anzi, dovrete cercare attivamente nuove opportunità per potervi riprendere anche da quelle.

In campo scientifico gli errori si commettono in pubblico. Si mostrano a tutti perché possano imparare. In questo modo si può sfruttare l'esperienza degli altri, e non solo il nostro peculiare percorso attraverso gli errori (il fisico Wolfgang Pauli è rimasto famoso per aver espresso il suo disprezzo per il lavoro di un collega definendolo “neanche sbagliato”. Una palese falsità condivisa con chi è in grado di criticarla è meglio di una cosa senza capo né coda). Questo, tra l'altro, è uno dei motivi per cui gli esseri umani sono molto più intelligenti di tutte le altre specie. Non è tanto perché il nostro cervello è più grande o più potente, e neanche perché siamo capaci di riflettere sugli errori compiuti, ma perché condividiamo quello che il nostro cervello ha imparato grazie alla sua storia individuale di tentativi ed errori.

È sorprendente quante persone intelli-

genti non riescano a capire che si possono commettere grandi errori in pubblico senza perdere la propria credibilità. Conosco alcuni illustri ricercatori che farebbero qualsiasi cosa per non dover ammettere di essersi sbagliati.

In realtà le persone sono felicissime quando qualcuno ammette di aver sbagliato. E a tutti piace far notare gli errori altrui. I più generosi apprezzano il fatto che gli offriate l'opportunità di aiutarvi e che, se ci riescono, gliene riconoscete il merito. I più meschini si divertono solo a mettervi in imbarazzo. Lasciateli fare. Comunque vada non ci perdetevi nulla.

Rispettare l'avversario Quanto indulgenti ci si aspetta che siate quando criticate le opinioni di un avversario? Se nella sua tesi ci sono delle contraddizioni palesi, dovrete farglielo notare con fermezza. Se le contraddizioni sono meno evidenti, dovrete cautamente sollevare il problema, e poi esprimere le vostre critiche. Ma la ricerca di contraddizioni nascoste spesso sconfinata nella ricerca del pelo nell'uovo, nella pignoleria e nella ridicolaggine. Il brivido della caccia all'errore e la convinzione che il vostro avversario debba aver fatto qualche confusione nel suo ragionamento spesso vi induce a darne un'interpretazione ingenerosa, che vi fornisce un facile bersaglio da attaccare. Ma di solito questi bersagli sono irrilevanti nella sostanza e fanno semplicemente perdere il tempo e la pazienza a tutti, anche se divertono i vostri sostenitori. L'antidoto migliore che conosco per questa tendenza a prendere in giro gli avversari è l'elenco di regole formulate molti anni fa dallo psicologo e teorico dei giochi Anatol Rapoport.

Come esprimere una critica in modo efficace:

1. Cercate di riformulare la posizione del vostro avversario in modo così chiaro e corretto da fargli dire "grazie, non avevo pensato a vederla in questi termini".
2. Elencate i punti sui quali siete d'accordo (soprattutto se non sono condivisi da tutti).
3. Citate quello che avete imparato dal vostro avversario.
4. Solo a questo punto vi è consentito confutare o criticare qualcosa.

Uno degli effetti immediati del rispetto di queste regole è che la persona a cui rivolgete le vostre critiche sarà disposta ad ascoltarle. Avete dimostrato di aver capito la sua posizione quanto lui e di avere una buona capacità di giudizio (siete d'accordo su alcuni punti importanti e siete rimasti

persuasi da alcune delle cose che ha detto). Io faccio sempre molta fatica a rispettare le regole di Rapoport.

Certezze allarmanti Quando state leggendo o scorrendo un saggio argomentativo, in particolare se scritto da un filosofo, ecco un sistema semplice per risparmiare tempo: cercate nel documento la parola "sicuramente" e andate a controllare dove compare. Non sempre, e neanche nella maggior parte dei casi, ma spesso quella parola segnala un punto debole dell'argomentazione. Perché? Perché indica il limite di quello di cui l'autore è certo e spera siano certi anche i suoi lettori (se l'autore fosse davvero sicuro che tutti i lettori sono d'accordo, non avrebbe bisogno di dirlo). Essendo al limite, deve decidere se tentare o meno di dimostrare il punto in questione, o fornirne le prove, e – poiché la vita è breve – ha scelto semplicemente di affermarlo, contando su un consenso generale. È lì che bisogna cercare verità lapalissiane che non sono affatto vere.

Rispondere alle domande retoriche

Oltre a tenere gli occhi aperti quando incontrate un "sicuramente", dovrete anche sviluppare una particolare sensibilità per le domande retoriche all'interno di un'argomentazione o di una polemica. Perché? Perché, proprio come quel "sicuramente", segnalano il desiderio dell'autore di prendere una scorciatoia. Le domande retoriche hanno un punto interrogativo alla fine, ma non si aspettano una risposta. Vale a dire, l'autore non si aspetta che voi la diate perché è così ovvia che vi vergognereste quasi a pronunciarla. Una buona abitudine da prendere è provare – in silenzio, tra sé e sé – a formulare una risposta non ovvia ogni volta che s'incontra una domanda retorica. Se ne trovate una buona, sorprendete il vostro interlocutore rispondendo alla domanda. Ricordo una vignetta dei Peanuts di tanti anni fa che illustra bene questa tattica. Charlie Brown formula la domanda retorica: "Chi può dire cosa è giusto e cosa è sbagliato in questo caso?". E Lucy risponde: "Io".

Il rasoio di Occam Attribuito a Guglielmo di Occam (o Ockham), un logico e filosofo del quattordicesimo secolo, il rasoio di Occam è in realtà una regola pratica molto più antica. Il suo nome latino era *lex parsimoniae*, legge della parsimonia. In logica di solito è resa con la massima: "Non moltiplicare gli elementi più del necessario".



L'idea è semplice: non fabbricate una teoria complicata e stravagante se ne avete una più semplice (con meno elementi) che spiega altrettanto bene il fenomeno. Se l'esposizione a un'aria molto fredda è in grado di spiegare tutti i sintomi del congelamento, è inutile ipotizzare l'esistenza di "germi della neve" o "microbi artici" che nessuno ha mai visto. Le leggi di Keplero spiegano bene le orbite dei pianeti, e non abbiamo bisogno di ipotizzare piloti che li guidano da pannelli di controllo nascosti sotto la superficie. Questi esempi sono



Cercate nel testo la parola “sicuramente” e controllate dove compare. Spesso quella parola segnala un punto debole dell’argomentazione

questa ipotesi. Non voglio discuterne. Dopotutto, il rasoio di Occam è solo una regola pratica, un sistema che si è rivelato utile in molte occasioni. Ma trasformarlo in un principio metafisico o in un requisito necessario della razionalità che può reggere da solo il peso di dimostrare o smentire l’esistenza di un dio è semplicemente ridicolo. Sarebbe come cercare di confutare un teorema della meccanica quantistica dimostrando che contraddice l’assioma “non puntare mai tutto su una sola carta”.

Non perdersi in sciocchezze Di solito, la legge di Sturgeon è espressa così: il 90 per cento di qualsiasi cosa è una stronzata. Significa che il 90 per cento degli esperimenti di biologia molecolare, delle poesie, dei libri di filosofia, degli articoli sulla matematica pubblicati dalle riviste scientifiche, e così via, è una stronzata. È proprio così? Be’, forse è un’esagerazione, ma diciamo che in tutti i campi ci sono molti lavori mediocri (i più polemici sostengono che probabilmente è il 99 per cento, ma non voglio entrare in questo gioco).

Una buona morale che si può trarre da questa osservazione è che se volete criticare un settore di ricerca, un genere letterario, una disciplina, una forma d’arte, non perdetevi tempo, e non fatelo perdere a noi, fissandovi sulle stronzate. Occupatevi delle cose importanti o lasciate perdere. Questo consiglio viene spesso ignorato dagli ideologi decisi a minare la reputazione della filosofia analitica, della sociologia, dell’antropologia culturale, della macroeconomia, della chirurgia plastica, del teatro d’improvvisazione, delle serie televisive, della teologia filosofica, della massoterapia, o di qualsiasi altra cosa vi venga in mente.

Stabiliamo subito che in giro c’è molta robbaccia di ogni genere. Quindi, per non sprecare il vostro tempo e non mettere alla prova la nostra pazienza, cercate di concentrarvi sulle cose migliori che riuscite a trovare, gli esempi ritenuti più significativi dai maggiori esponenti del settore, le idee

che hanno ottenuto un riconoscimento, non le sciocchezze. Vi prego di notare che questo è strettamente collegato alle regole di Rapoport: se non siete dei comici il cui scopo principale è far ridere la gente, risparmiatemi le prese in giro.

Diffidare delle *deepity* In inglese una *deepity* (termine coniato dalla figlia del mio defunto amico informatico Joseph Weizenbaum) è una proposizione che sembra importante, vera e profonda, ma produce questo effetto solo perché è ambigua. Secondo un’interpretazione, è palesemente falsa ma se fosse vera sarebbe sconvolgente; secondo un’altra, è vera ma irrilevante. L’ascoltatore incauto coglie il bagliore della verità della seconda interpretazione e la devastante importanza della prima, e pensa: “Accidenti! Questa è una *deepity*”.

Ve ne faccio un esempio (è meglio che vi sediate perché è roba pesante): Amore è solo una parola.

Accidenti! Che verità cosmica. Sconvolgente, vero? Sbagliato. In base alla prima interpretazione, è manifestamente falsa. Non so bene cosa sia l’amore – forse un’emozione o un legame affettivo, forse un rapporto interpersonale, forse lo stato più alto che la mente umana può raggiungere – ma tutti sappiamo che non è una parola. Non troviamo l’amore nei dizionari. Possiamo arrivare all’altra interpretazione avvalendoci di una convenzione che piace molto ai filosofi: quando parliamo di una parola, la mettiamo tra virgolette, quindi “amore” è solo una parola, “cheeseburger” è solo una parola, “parola” è solo una parola. Ma non è corretto, direte voi. Chiusunque abbia dichiarato che amore è solo una parola di certo intendeva dire qualcos’altro. Senza dubbio, ma non l’ha detto.

Non tutte le *deepity* sono così facili da analizzare. Qualche tempo fa, Richard Dawkins mi ha fatto notare una bella *deepity* di Rowan Williams, che all’epoca era l’arcivescovo di Canterbury, per descrivere la sua fede: “Essere al silenzioso servizio della verità, starsene semplicemente seduti a respirare in presenza del punto interrogativo”.

Se volete esercitarvi, lascio a voi l’analisi di questa affermazione. ♦ *bt*

L'AUTORE

Daniel Dennett è un filosofo e scienziato cognitivo statunitense. Insegna alla Tufts university. Questo articolo è tratto dal suo ultimo libro *Intuition pumps and other tools for thinking*, che uscirà in Italia per l’editore Raffaello Cortina all’inizio del 2014.

inoppugnabili, ma le estensioni del principio non sempre sono accettate da tutti.

Uno dei tentativi più discussi di applicare il rasoio di Occam a un problema spinoso è l’affermazione (e le controaffermazioni che scatena) che postulare l’esistenza di un dio che ha creato l’universo è più semplice, e più economico, delle altre alternative. Come può essere economico ipotizzare l’esistenza di un’entità soprannaturale e incomprensibile? Mi sembra il massimo della stravaganza, ma forse c’è un modo più intelligente per confutare