

BIAS COGNITIVI

Bias del principio di autorità



PAROLE CHIAVE

autorità | expertise | influenza | pensiero critico



“Devono aver ragione...sono loro che comandano!”

Perché a volte crediamo alle persone solo perché sembrano o danno l'impressione di sapere più di noi? Succede più spesso di quanto pensiamo, che si tratti di un insegnante, di un medico o di qualcuno che parla con sicurezza su TikTok. Senza nemmeno accorgercene, potremmo accettare ciò che dicono semplicemente perché sembrano sapere più di noi. Questo è l'effetto del pregiudizio dell'autorità: ci fidiamo delle persone più di quanto dovremmo, solo perché sembrano importanti o in controllo.

“Di cosa tratta questo bias?”

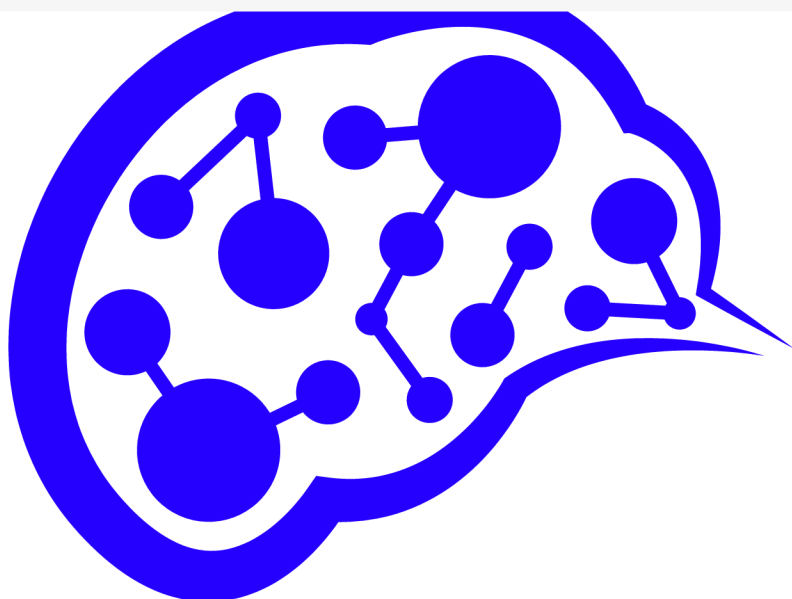
Il bias di principio di autorità si verifica quando crediamo, concordiamo o seguiamo qualcuno solo perché sembra essere in una posizione di autorità, anche se in realtà non è qualificato o anche se ciò che dice non ha davvero senso. In altre parole, non sempre conta **ciò** che dicono, ma **chi** pensiamo che siano!



“Hai mai assistito a questo fenomeno?”

Immagina di scorrere Instagram e di vedere apparire nel tuo feed un'influencer di fitness. Ha un aspetto super sano, una pelle luminosa e parla con grande sicurezza. Dice che dovresti provare la dieta Dukan o fare un digiuno di 7 giorni per “resettare il tuo corpo”. Sembra convincente e il video ha migliaia di like. Pensi: “Beh, ha un aspetto fantastico... deve sapere di cosa sta parlando”. Ma il punto è questo: lei non è una nutrizionista certificata, non è un medico, sembra solo che ne sappia qualcosa, ed è proprio così che funziona il pregiudizio dell'autorità.

Ci fidiamo di qualcuno per **come** si presenta, non perché **è** effettivamente qualificato.





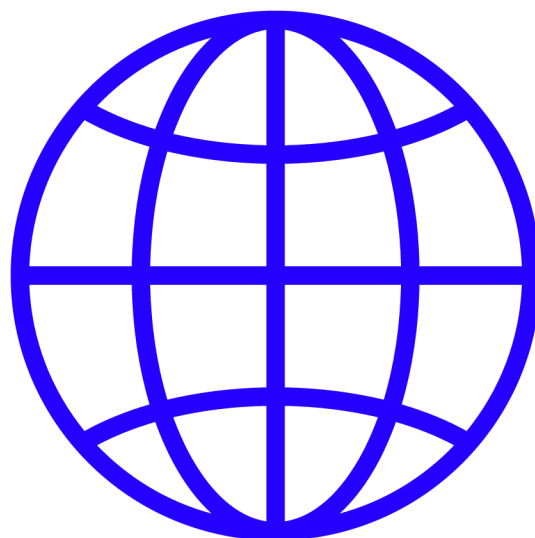
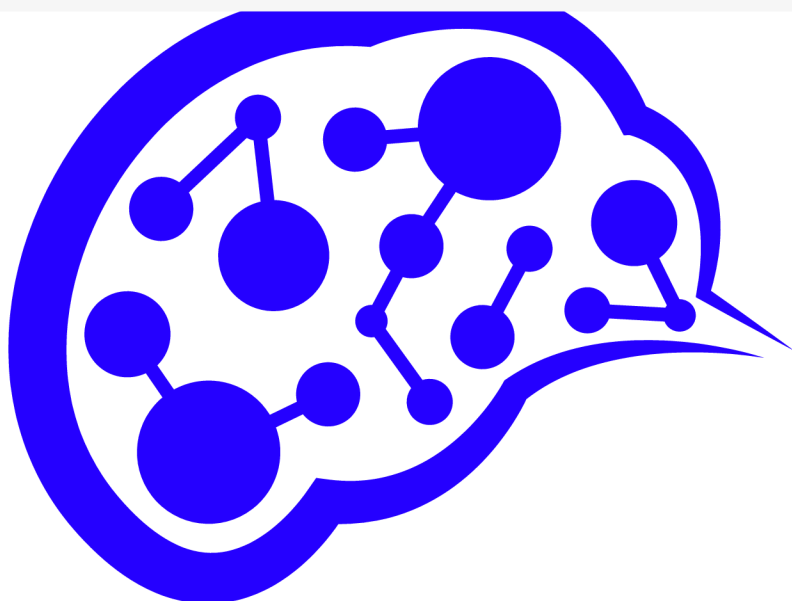
“Saranno sicuramente esperti...”

Questo pregiudizio fa parte del funzionamento del nostro cervello. Quando qualcuno sembra essere al comando, il nostro istinto entra in azione e ci dice: “Sembra sicuro di sé, quindi deve avere ragione”.

Ecco alcuni motivi per cui questo accade:

- **Risparmia sforzo mentale.** Invece di fare ricerche o pensare in modo critico, “esternalizziamo” la nostra decisione all'esperto.
- **Siamo stati educati fin da bambini a seguire le figure autoritarie:** genitori, insegnanti, allenatori. Ci sembra naturale.
- **La sicurezza è persuasiva.** Una persona che parla con fermezza e ha un aspetto autorevole può sembrare più affidabile di quanto non sia in realtà.

Questo non significa che tutta l'autorità sia negativa. Medici, insegnanti e scienziati sono spesso esperti. Ma il pregiudizio dell'autorità entra in gioco quando smettiamo di pensare in modo critico solo per via di chi sta parlando.



“Sono fatti o è solo credibilità?”

Non devi essere scortese, scettico su tutto o diffidente nei confronti dei veri esperti. Ma hai il diritto (e la responsabilità) di pensare con la tua testa!

Ecco tre semplici domande da porsi:

- “Questa persona è davvero qualificata per parlare di questo argomento?”
(Indossare uno stetoscopio non rende qualcuno un medico).
- “Mi fiderei di questo consiglio se venisse da qualcun altro?”
(Se lo dicesse un amico a caso, saresti comunque d'accordo?)
- “Posso verificare questa informazione da un'altra fonte?”
(Utilizza siti web di università, riviste scientifiche, istituzioni ufficiali...).

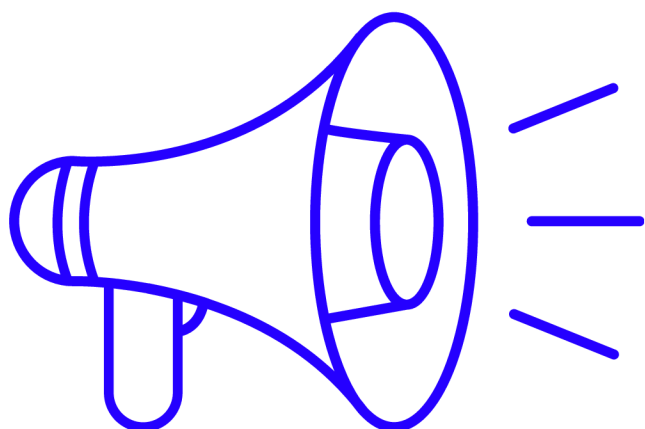
Essere rispettosi non significa essere d'accordo su tutto.

Essere curiosi non significa essere scortesi.

Pensare con la propria testa non è irrispettoso: **è intelligente!**



BIAS COGNITIVI



Cofinanziato
dall'Unione europea

Finanziato dall'Unione Europea. Le opinioni e i punti di vista espressi sono tuttavia esclusivamente quelli dell'autore/degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione Europea o dell'Agenzia esecutiva per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione Europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili per essi.

BIAS COGNITIVI

Bias della selezione percettiva

PAROLE CHIAVE

filtri | distorsione | percezione | giudizio



Ogni giorno facciamo delle scelte, percepiamo informazioni e attribuiamo importanza a ciò che ci circonda. Tuttavia, non siamo sempre obiettivi. Il nostro cervello, sempre al lavoro, è costantemente impegnato a semplificare e organizzare ciò che riceve. Il bias di percezione selettiva è proprio questo: la tendenza a concentrarsi solo su ciò che ci interessa o ci riguarda, ignorando o dimenticando tutto il resto. È come indossare occhiali che ci permettono di vedere solo ciò che vogliamo vedere!

Un esempio comune?

Immagina di avere un amico che, in passato, ha saltato alcuni progetti scolastici o era sempre un po' in ritardo alle sessioni di studio. Se inizi a considerarlo inaffidabile, potresti iniziare a concentrarti solo sulle volte in cui non si presenta o dimentica di portare a termine i compiti. Potresti trascurare completamente i momenti in cui è stato puntuale o in cui ha lavorato sodo sui compiti e ha superato le aspettative. Si tratta del **bias della percezione selettiva**, in cui ci concentriamo sulle informazioni che supportano il nostro **giudizio iniziale**, ignorando altri comportamenti positivi che potrebbero mettere in discussione la nostra opinione.



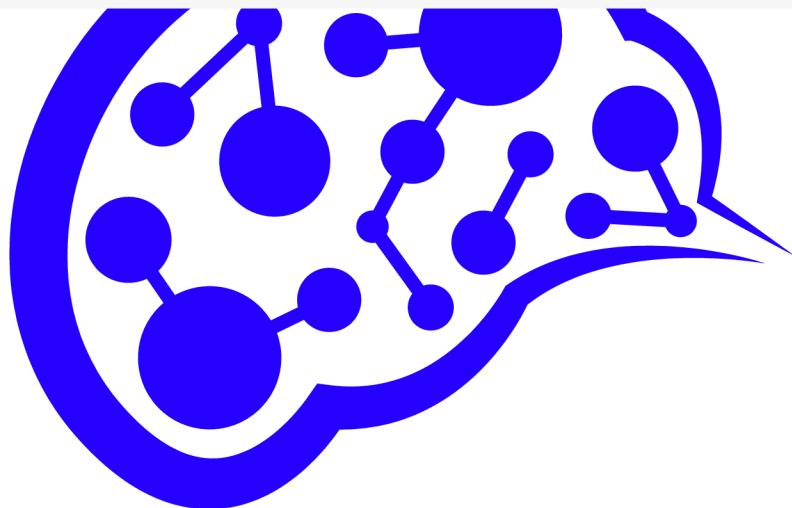
“Vediamo quello che vogliamo vedere.”

Questo pregiudizio non influisce solo sulle nostre interazioni con amici o compagni di classe. Influenza anche il modo in cui interagiamo con informazioni più generali, come le notizie. Quando leggiamo un articolo o guardiamo un programma televisivo, la nostra percezione è inevitabilmente influenzata dalle nostre **convinzioni preesistenti**. Se abbiamo opinioni politiche forti, tendiamo a cercare notizie che confermino ciò che già pensiamo. Questo pregiudizio ci porta a ignorare le informazioni che non corrispondono alla nostra visione del mondo. Se guardiamo un servizio giornalistico che promuove una prospettiva diversa dalla nostra, spesso ci sentiamo a disagio o addirittura frustrati. Si tratta di un fenomeno molto comune: in pratica, il nostro cervello seleziona solo ciò che è in linea con la nostra percezione del mondo.

Il rischio di vivere nella propria bolla

Il bias della percezione selettiva può portarci a vedere una versione distorta della realtà. Ad esempio, se parliamo solo con persone della nostra cerchia sociale che condividono le nostre idee e opinioni, finiamo per rafforzare il nostro punto di vista senza mai metterlo in discussione.

Questo ci impedisce di aprirci a nuove idee, limitando la nostra crescita personale. Ma questo pregiudizio non influisce solo sulle discussioni politiche o sulle scelte dei consumatori. Influenza il modo in cui reagiamo ai feedback, alle critiche e persino alle nostre esperienze quotidiane.



“Guarda oltre i tuoi filtri”

Il primo passo per affrontare il pregiudizio della percezione selettiva è riconoscere che tutti noi abbiamo dei **filtri mentali**. Questi filtri modellano il modo in cui vediamo il mondo, sulla base delle nostre esperienze passate e delle nostre convinzioni. Una volta accettato questo, possiamo iniziare a mettere in discussione le nostre supposizioni.

Un modo efficace per farlo è cercare prospettive diverse. Invece di limitarti ad ascoltare opinioni contrarie, interagisci con esse: chiediti: “Cosa posso imparare da questo?”. È anche utile fare una pausa prima di esprimere giudizi e chiedersi: “Sto notando solo ciò che conferma le mie convinzioni?”

Ampliare le nostre esperienze è un altro passo fondamentale. Esponetevi a nuove idee, persone e situazioni, attraverso viaggi, libri o conversazioni. Questo aiuta a liberarci dai nostri schemi mentali abituali.

Mettendo in discussione i nostri pregiudizi, possiamo aprire la nostra mente, prendere decisioni migliori e connetterci in modo più significativo con il mondo che ci circonda.

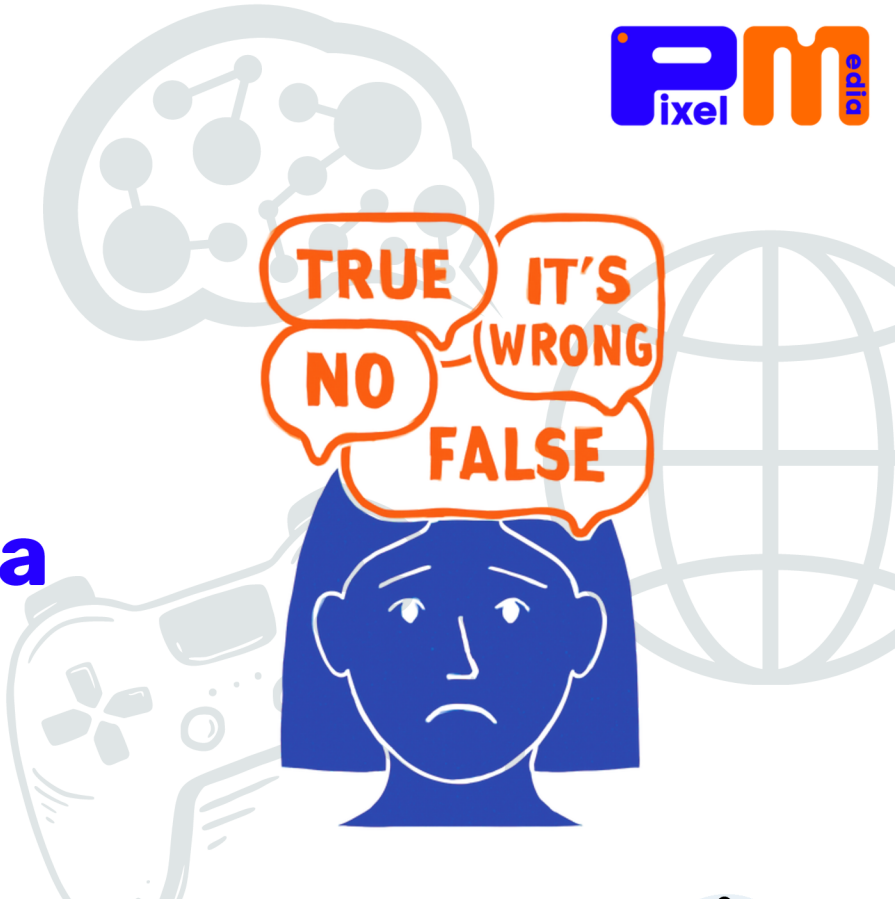


BIAS COGNITIVI



BIAS COGNITIVI

Bias della verità illusoria



PAROLE CHIAVE

disinformazione | familiarità | ripetizione | credibilità



Ogni giorno riceviamo centinaia di messaggi da amici, scuola, social media, notizie, pubblicità, meme e altro ancora. Alcuni sono accurati, altri no. Poiché il nostro cervello tende a propendere per ciò che ci è familiare, sentire qualcosa più e più volte lo rende più convincente, anche se non è vero. Ecco perché, con una ripetizione sufficiente, anche un'affermazione falsa può iniziare a sembrare vera.

"Lo dicono dappertutto, quindi dev'essere vero"

Questo bias, si incarna nella tendenza a credere a qualcosa semplicemente perché l'abbiamo sentita ripetere più volte. Più un'affermazione viene ripetuta, più diventa familiare e più siamo propensi ad accettarla come vera. Il nostro cervello prende delle scorciatoie e la familiarità ci fa sentire a nostro agio. Ci fidiamo delle informazioni ripetute, anche se non sono accurate. Non si tratta di pigrizia, ma di rendere più facile il pensiero. Le cose familiari ci sembrano più sicure e quel senso di sicurezza ci induce a credere che siano corrette.

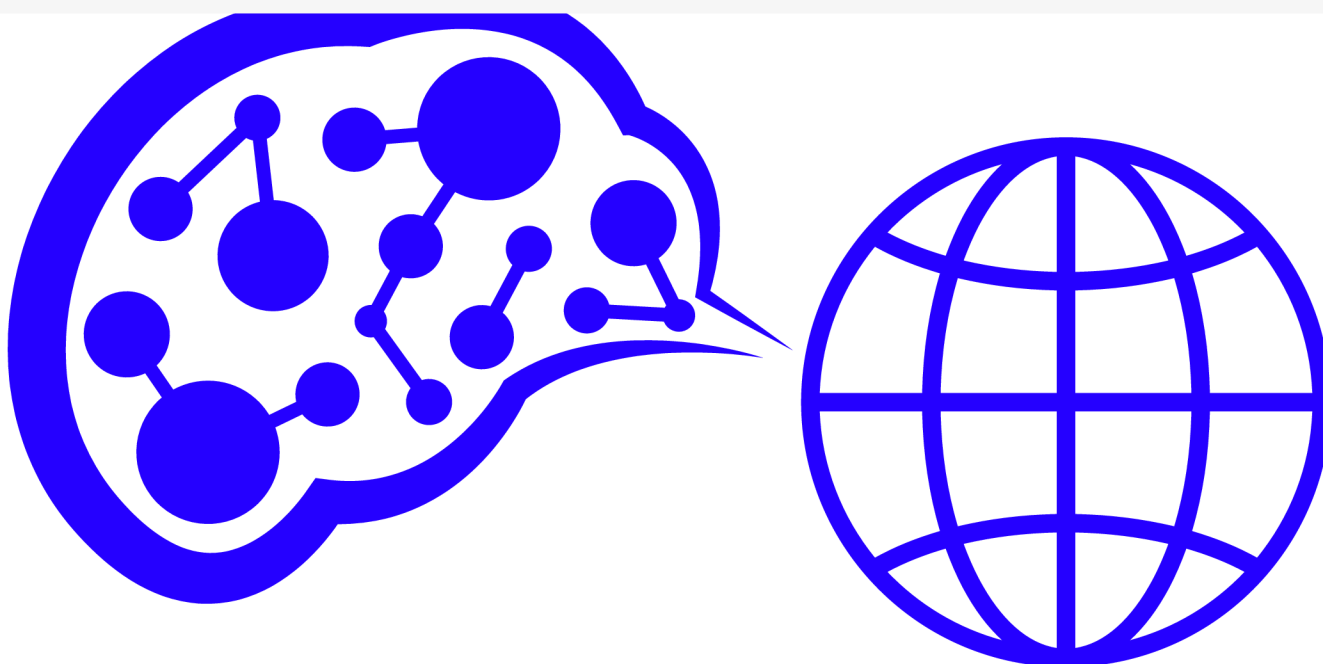


“Aspetta... penso di averlo letto da qualche parte”

Immaginate di sentire qualcosa del tipo “Bere caffè aiuta a vivere più a lungo”. Lo leggete online, ve lo dice un amico e poi lo ritrovate in un articolo. Comincia a sembrarvi credibile, anche se non ci sono prove concrete a sostegno. Ben presto, potreste ritrovarvi a ripeterlo ad altri.

È così che si diffondono le informazioni errate. Non sempre ricordiamo dove abbiamo sentito qualcosa per la prima volta, ma più spesso lo sentiamo, più siamo propensi a crederci. Il nostro cervello scambia la ripetizione per verità.

Una dinamica simile si verifica con la propaganda, come le narrazioni ripetute nei messaggi di Putin sulla guerra in Ucraina. Poiché queste idee vengono costantemente ripetute su vari canali, le persone iniziano ad accettarle come fatti, semplicemente perché le hanno sentite così tante volte, anche se non reggono a un esame approfondito.

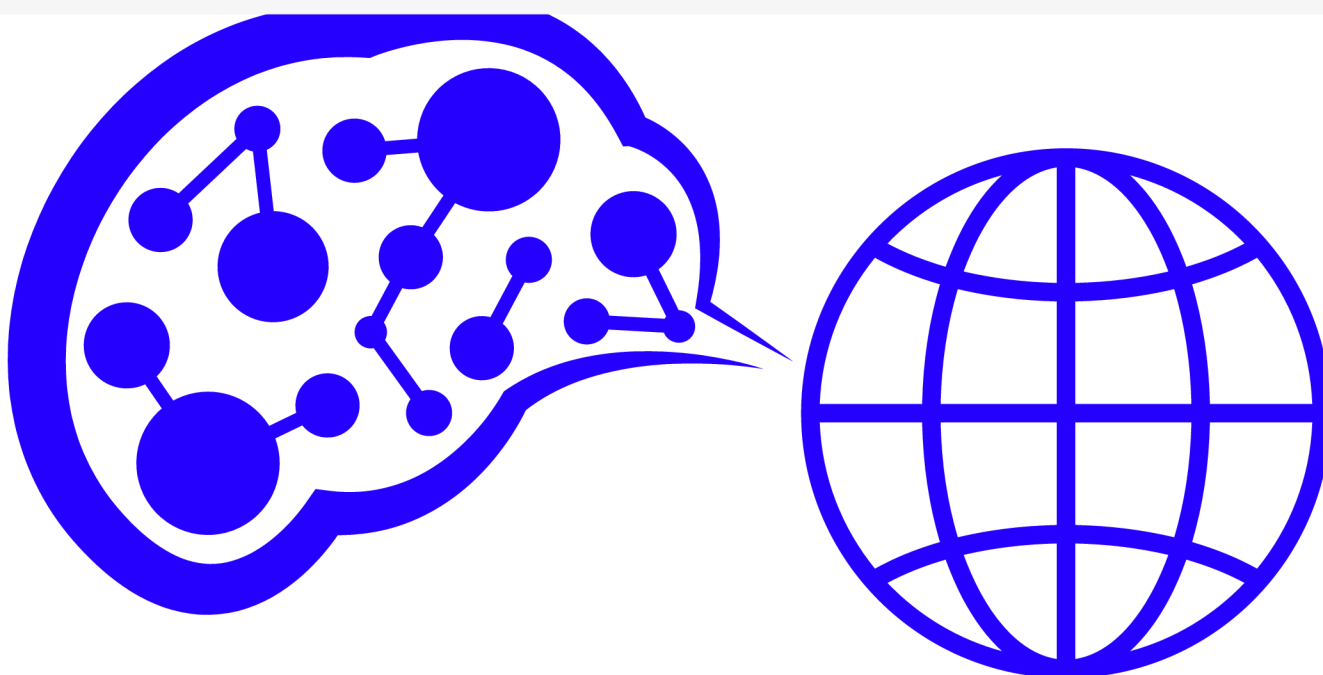




“Lo dicono tutti, quindi non lo metto più in discussione”

Questo bias è dappertutto:

- Nella **pubblicità**: “8 dentisti su 10 raccomandano questo dentifricio” suona sempre convincente, ma raramente conosciamo tutti i dettagli dello studio.
- In **politica**: i leader ripetono così spesso affermazioni come “Questa politica ridurrà la disoccupazione” che iniziano a sembrare vere, anche senza dati a sostegno.
- Nei **miti quotidiani**: “Usiamo solo il 10% del nostro cervello”, ancora creduto semplicemente perché ripetuto così tante volte.
- **Online**: pensate all'affermazione “Bere acqua e limone al mattino aiuta a perdere peso”. Ripetuta su blog e social media, inizia a sembrare vera, anche se non è scientificamente provata.



“Conto fino a dieci prima di ripetere cosa ho sentito”

Non è necessario mettere in discussione tutto ciò che si sente, ma è importante prendersi un momento per riflettere. Prima di diffondere un'informazione, chiediti:

- “Dove l'ho sentita?”
- “Perché mi sembra vera?”
- “È qualcosa che ho verificato personalmente o solo qualcosa che mi sembra familiare?”
- “Potrebbe esserci un altro lato della medaglia?”

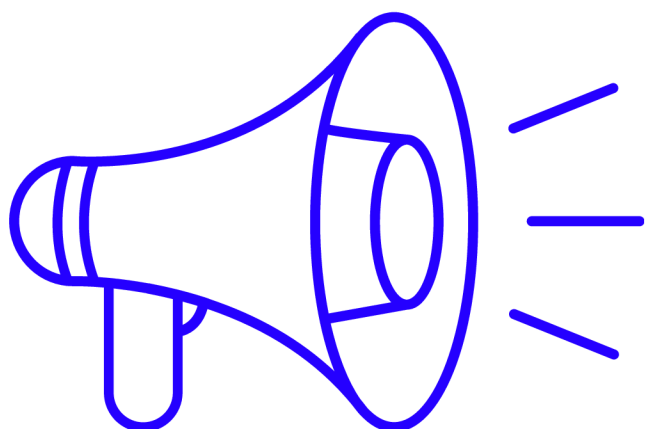
Quando smettiamo di mettere in discussione le cose solo perché le abbiamo già sentite, lasciamo la porta aperta alla propaganda, alle fake news e agli stereotipi dannosi.

Prendersi un momento per riflettere criticamente non significa esitare. Significa assicurarsi di non accettare le cose per quello che sembrano.

Il pensiero critico non ci rallenta, ma affina il nostro giudizio e ci aiuta a vedere il quadro generale!



BIAS COGNITIVI



Cofinanziato
dall'Unione europea

Finanziato dall'Unione Europea. Le opinioni e i punti di vista espressi sono tuttavia esclusivamente quelli dell'autore/degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione Europea o dell'Agenzia esecutiva per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione Europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili per essi.

BIAS COGNITIVI

Bias di ancoraggio

PAROLE CHIAVE

percezione | influenza | scelta | giudizio



Quando dobbiamo prendere delle decisioni, la nostra mente tende a concentrarsi fortemente sui primi numeri o sulle prime informazioni che riceviamo, anche se non sempre sono i più rilevanti. Questo fenomeno è noto come “Anchoring Bias” (bias di ancoraggio). In altre parole, siamo influenzati dalla “prima impressione” e questo può influenzare le nostre scelte senza che ce ne rendiamo conto.

Il Bias di Ancoraggio è un tipo di distorsione cognitiva in cui riponiamo troppa fiducia nella prima informazione (l’“ancora”) che riceviamo e la utilizziamo come riferimento, influenzando tutte le decisioni successive. Il nostro cervello, in pratica, “affoga” nella prima informazione che riceve, anche se altre prove potrebbero suggerire qualcosa di diverso.

“Le prime impressioni, contano?”

Immagina di entrare in un negozio e vedere una maglietta al prezzo di 50 €. Poi noti un'altra maglietta a 30 €. Sembra un vero affare, vero? Ma se prima avessi visto una maglietta al prezzo di 100 €, avresti potuto considerare quella da 30 € un vero affare! Quello che è successo è che il prezzo iniziale di 100 € ha “ancorato” la tua percezione del valore, facendo sembrare il prezzo di 30 € molto più basso di quanto fosse in realtà.



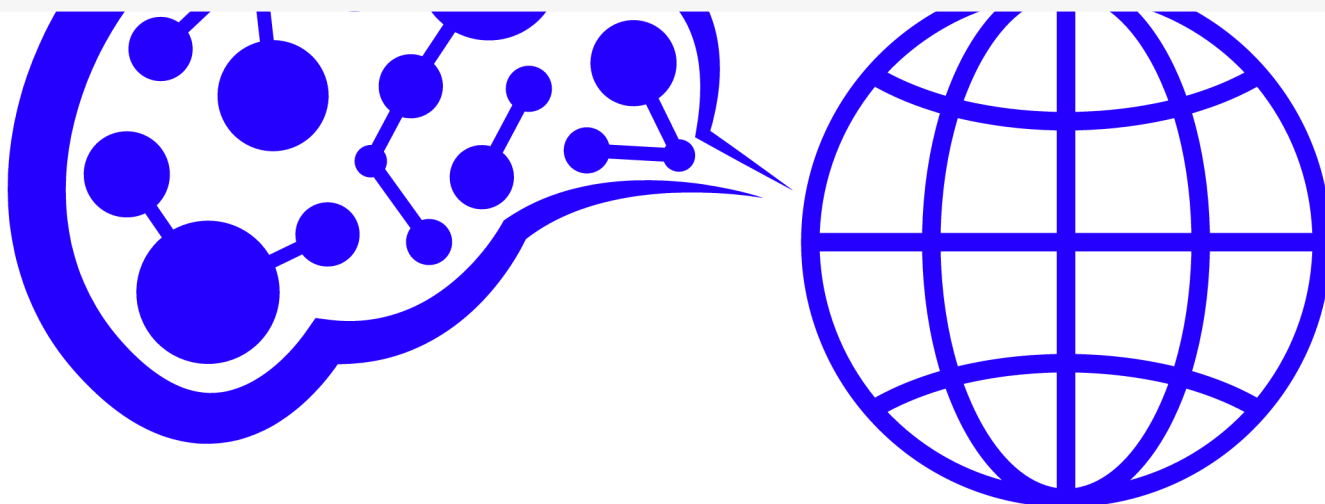
Perché ci caschiamo?

Quando prendiamo decisioni, il nostro cervello cerca scorciatoie per risparmiare energia. Tendiamo ad affidarci alla prima informazione che riceviamo, il che ci aiuta a decidere rapidamente ma non sempre in modo razionale. Il nostro cervello è sovraccarico di informazioni, quindi è più facile aggrapparsi alla prima cosa che vediamo o sentiamo invece di considerare tutte le opzioni.

Ad esempio, immaginate di scorrere i social media e di vedere un post che dice: "Tutti parlano di quanto sia fantastico questo nuovo telefono". Anche se non sapete molto del telefono, potreste pensare che sia il migliore, semplicemente per la prima impressione che vi ha dato. Quel post iniziale crea un punto di riferimento, concentrando la vostra attenzione sulla popolarità del telefono, anche se esistono opzioni migliori o più economiche.

Perché è importante?

Il bias di ancoraggio influisce su molti aspetti della vita, dallo shopping alle decisioni importanti sul lavoro o nelle relazioni. Riconoscendolo, possiamo fare scelte più informate e razionali. Invece di fissarci sulla prima informazione che riceviamo, possiamo ampliare la nostra prospettiva e prendere decisioni basate su un quadro più completo. Ad esempio, nelle trattative, se ci si concentra solo sulla prima offerta fatta, si rischia di perdere un affare migliore. Comprendere questo pregiudizio aiuta a rimanere con i piedi per terra ed evitare di essere influenzati da dettagli irrilevanti.



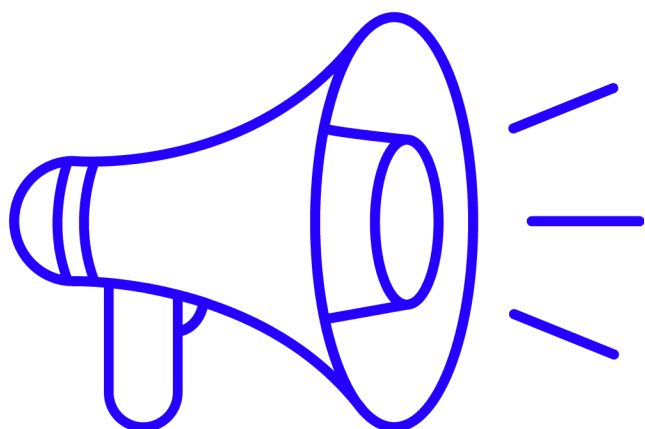
Come evitarlo?

Per liberarti dal pregiudizio dell'ancoraggio, prova a rallentare e riflettere prima di prendere una decisione. Chiediti: "Queste informazioni iniziali sono davvero le più importanti o sono solo quelle che hanno attirato per prime la mia attenzione?" Essere consapevoli dei pregiudizi è il primo passo, ma il pensiero critico è fondamentale.

Invece di accettare la prima informazione che ricevi, considera prospettive alternative. Metti in discussione l'"ancora" chiedendoti: "Cosa mi sto perdendo? O quali altre opzioni potrebbero esserci che non ho ancora considerato?" Non lasciare che la prima informazione ti blocchi! Mettila in discussione, esplora altre opzioni e farai scelte davvero consapevoli.



BIAS COGNITIVI



Cofinanziato
dall'Unione europea

Finanziato dall'Unione Europea. Le opinioni e i punti di vista espressi sono tuttavia esclusivamente quelli dell'autore/degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione Europea o dell'Agenzia esecutiva per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione Europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili per essi.

BIAS COGNITIVI

Bias di conferma



PAROLE CHIAVE

percezione | opinioni | informazione | convinzioni



Ti è mai capitato di essere convinto che qualcosa sia vero semplicemente perché corrisponde a ciò in cui già credi? Magari ami un determinato cibo e cerchi solo ragioni per cui è salutare, oppure segui online persone che condividono esattamente le tue opinioni. Tutto questo fa parte del bias di conferma, una tendenza naturale che influenza il modo in cui vediamo il mondo.

Lo sapevi...?

Il bias di conferma è l'abitudine istintiva di cercare e credere alle informazioni che supportano le nostre opinioni preesistenti, spesso ignorando le prove contrarie. È rassicurante confermare ciò che già pensiamo, ma questo può portare a un eccesso di fiducia e alla riluttanza a cambiare idea, anche quando emergono nuovi fatti.

Ad esempio, se ami il caffè, potresti cercare i benefici per la salute del caffè per confermare che fa bene, ma evitare di cercare i rischi per la salute del caffè perché contraddicono le tue convinzioni. Allo stesso modo, sui social media tendiamo a seguire persone che condividono le nostre opinioni e gli algoritmi ci mostrano contenuti che rafforzano tali opinioni, approfondendo il nostro pregiudizio.



Perché è importante?

Il bias di conferma non riguarda solo la ricerca di conforto: influisce anche sul modo in cui prendiamo decisioni, formiamo opinioni e interagiamo con il mondo che ci circonda. Quando consumiamo solo informazioni che confermano le nostre convinzioni, rimaniamo intrappolati in una camera di risonanza che può distorcere la nostra comprensione della realtà. Questo limita la nostra capacità di crescere e adattarci in un mondo in costante cambiamento.

Cosa si può fare?

- Metti in discussione le tue convinzioni: cerca intenzionalmente informazioni che contraddicono le tue opinioni. Questo non significa accettare tutto ciò che senti, ma essere disposto a considerare nuove idee e mettere in discussione le tue supposizioni.
- Sii aperto mentalmente: il vero apprendimento avviene quando ci esponiamo a punti di vista che mettono in discussione i nostri. Cambiare non significa abbandonare le tue convinzioni fondamentali, ma affinarle con una comprensione più completa.
- Diversifica le tue fonti: quando fai ricerche, evita di cercare solo termini che rafforzano le tue convinzioni. Allarga attivamente la tua ricerca per includere una gamma di prospettive diverse. Questo ti aiuterà a vedere il quadro più ampio ed evitare di rafforzare i tuoi pregiudizi.
- Impegnati in discussioni ponderate: invece di evitare i dibattiti, impegnati in conversazioni con persone che hanno opinioni diverse. A volte, un disaccordo rispettoso può aiutarti a vedere i difetti nel tuo ragionamento o persino a rafforzare la tua posizione quando la sostieni con ulteriori prove.
- Rifletti sui tuoi pregiudizi: chiediti regolarmente: "Sto cercando una conferma o sono sinceramente interessato alla verità?" Essere consapevoli dei propri pregiudizi è un primo passo fondamentale per prendere decisioni più ponderate e informate.

Abbraccia la complessità

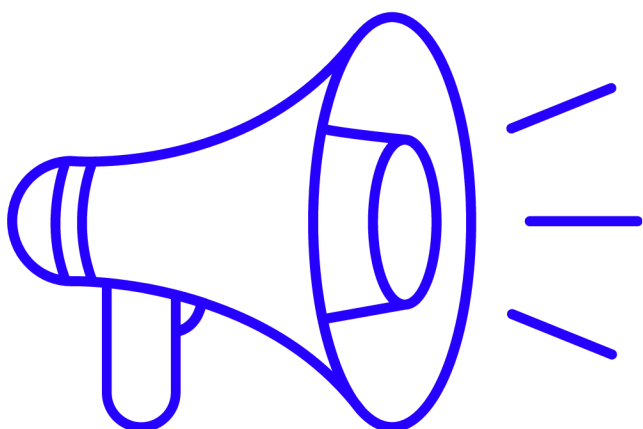
Il mondo che ci circonda è complesso e ricco di sfumature. Spesso, il bias di conferma ci porta a prendere scorciatoie mentali, scegliendo la strada più facile, quella che rafforza ciò che già pensiamo. Ma la verità raramente è semplice. Per crescere, dobbiamo imparare a vedere le cose da diverse angolazioni, ascoltare opinioni che ci mettono in discussione e riconoscere che non esiste un'unica verità.

Iniziate considerando che la bellezza del pensiero critico non sta nel cercare di avere "ragione", ma nell'essere in grado di mettere in discussione anche ciò che sembra più certo. Quando impariamo a dubitare delle nostre certezze, apriamo la porta alla vera crescita personale e collettiva.

Non abbiate paura di esplorare ciò che potrebbe contraddire il vostro punto di vista; potrebbe essere proprio lì che troverete la chiave per comprendere meglio il mondo!



BIAS COGNITIVI



Cofinanziato
dall'Unione europea

Finanziato dall'Unione Europea. Le opinioni e i punti di vista espressi sono tuttavia esclusivamente quelli dell'autore/degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione Europea o dell'Agenzia esecutiva per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione Europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili per essi.

BIAS COGNITIVI

Bias di conformità



PAROLE CHIAVE

conformità | indipendenza | scelte | autenticità



“Lo fanno tutti, quindi si può, è giusto”

A volte sentiamo la pressione di fare qualcosa semplicemente perché la maggioranza lo fa. È quella sensazione che se tutti dicono qualcosa, deve essere vero, o se tutti seguono una tendenza, dovremmo farlo anche noi. È un comportamento umano naturale: vogliamo far parte del gruppo, non distinguerci o essere esclusi!

Ad esempio, potrebbe capitare che se i tuoi amici indossano un certo stile di abbigliamento, tu senta la pressione di fare lo stesso, anche se non è proprio il tuo stile. Oppure, se tutti sono su una piattaforma di social media come Instagram, potresti sentirti come se non volessi essere l'unico a non esserci.

“Non voglio rimanerne fuori”

Ci sono diversi motivi per cui ci sentiamo così:

- **Accettazione sociale:** vogliamo essere accettati e far parte di un gruppo. Distinguersi troppo può metterci a disagio.



- **Paura del rifiuto:** la paura di essere esclusi o giudicati può spingerci ad adottare le opinioni o i comportamenti della maggioranza.
- **Mancanza di fiducia:** a volte, possiamo sentirci insicuri dei nostri pensieri o delle nostre decisioni e affidarci all'opinione del gruppo come rete di sicurezza.

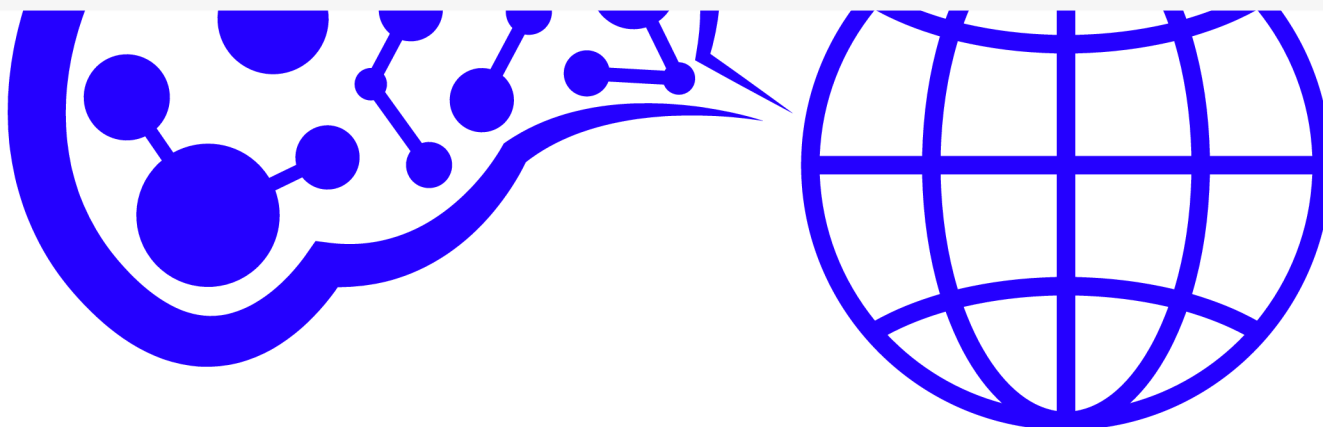
"Se tutti ce l'hanno, lo voglio anche io!"

Vediamo come il pregiudizio di conformità può insinuarsi nella nostra vita quotidiana, spesso senza che ce ne rendiamo conto!

- **Scelte al ristorante:** quando tutti ordinano lo stesso piatto, potresti sentirti obbligato a fare lo stesso, anche se non è quello che desideri.
- **Tendenze nell'intrattenimento:** il clamore intorno a un nuovo film o programma televisivo può spingerti a guardarlo, solo per stare al passo con gli altri, anche se non ti interessa.
- **Destinazioni di viaggio:** i social media possono farti sentire in dovere di visitare gli stessi luoghi alla moda di cui tutti parlano nei loro post.
- **Tendenze nel fitness:** se un nuovo allenamento o una nuova dieta sono sulla bocca di tutti, è facile seguire la massa, anche se non corrispondono ai tuoi obiettivi.

"Voglio solo conformarmi alla massa."

Essere consapevoli di come il bias di conformità influenzi le nostre decisioni ci aiuta a compiere scelte più indipendenti. È naturale voler integrarsi, ma è anche importante rimanere fedeli a noi stessi e alle nostre opinioni. Riconoscendo questo meccanismo, possiamo evitare di essere influenzati dalla massa e compiere decisioni più consapevoli.



"A volte, è più facile confondersi con il resto della gente..."

Il bias di conformità è una parte naturale del comportamento umano, ma è importante riconoscere quando influenza le nostre decisioni. Riflettere su ciò che pensiamo e facciamo ci aiuta a evitare di seguire la massa per comodità, consentendoci di fare scelte più autentiche.

Pensiero di gruppo:

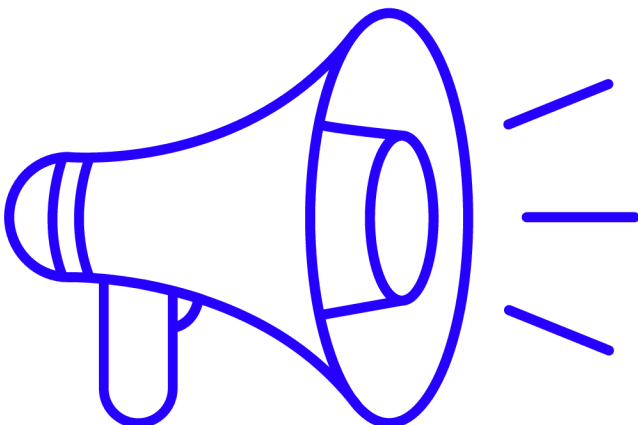
- Pensa a una tendenza recente o a un'opinione popolare che hai notato tra i tuoi amici o sui social media.
- Rifletti: l'hai abbracciata perché lo volevi davvero o solo perché lo facevano tutti gli altri? Ti sei sentito sotto pressione a seguirla? Perché?

Rompere gli schemi:

- Questa settimana, prova qualcosa di diverso. Indossa qualcosa che non è di moda o esprimi un'opinione diversa.
- Rifletti: come ti sei sentito a distinguerti? Ci sono state reazioni?



BIAS COGNITIVI



Cofinanziato
dall'Unione europea

Finanziato dall'Unione Europea. Le opinioni e i punti di vista espressi sono tuttavia esclusivamente quelli dell'autore/degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione Europea o dell'Agenzia esecutiva per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione Europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili per essi.

BIAS COGNITIVI

Bias di gruppo



PAROLE CHIAVE

appartenenza | gruppi | red flag | lealtà | valori



A volte non ci rendiamo nemmeno conto di quanto teniamo ai gruppi di cui facciamo parte. Che si tratti della tua scuola, della tua band preferita, del tuo gruppo di amici o anche dei tuoi compagni di gioco, far parte di qualcosa ci fa sentire bene, compresi e al sicuro.

Ma a volte questo senso di appartenenza può influenzare silenziosamente il nostro modo di pensare e le nostre convinzioni, soprattutto quando iniziamo a considerare il nostro gruppo migliore degli altri.

“Mi fido delle persone che sono più come me”

Tendiamo a considerare le persone del nostro gruppo più intelligenti, gentili e affidabili. Questo può farci sentire bene, ma rende anche più facile ignorare o giudicare le persone al di fuori della nostra cerchia, anche quando potrebbero avere qualcosa di prezioso da dire.

Questo è ciò che fa il pregiudizio di gruppo. Ci spinge a credere, difendere o concordare con qualcosa solo perché proviene dalla “nostra parte” e a respingere tutto ciò che proviene dalla “loro parte”, indipendentemente da quanto possa essere valido.

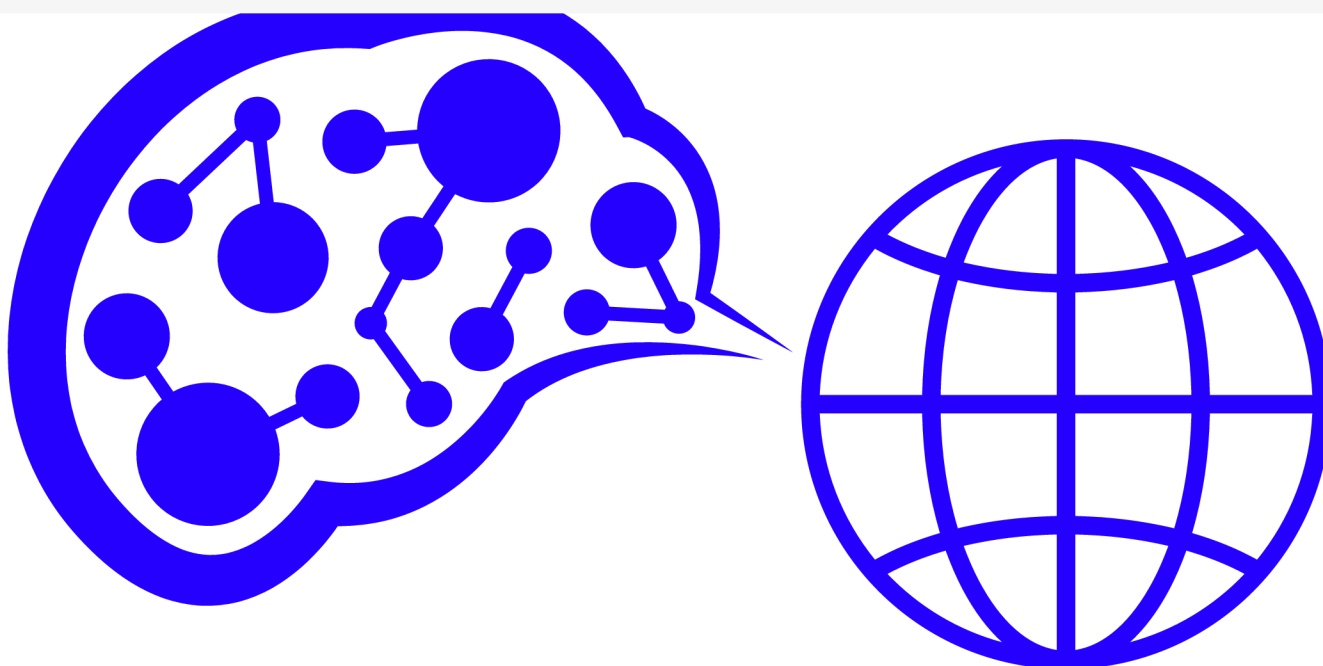


“Sono più propenso a credere a qualcosa se sostiene la mia posizione.”

Immagina di essere davvero interessato all'azione per il clima. Un giorno vedi un post in cui si afferma che un noto politico ambientalista ha scelto di viaggiare in treno piuttosto che in aereo per ridurre la propria impronta di carbonio. Ci credi immediatamente e lo ripubblichi: “Finalmente qualcuno che mette in pratica ciò che predica!” Ma il giorno dopo vedi un post simile su un politico del partito avversario che fa la stessa cosa. La tua prima reazione? “Sì, certo, è solo propaganda”. Questo è il pregiudizio di gruppo all'opera. Siamo più propensi a fidarci delle informazioni che confermano ciò in cui crede il nostro gruppo e tendiamo a dubitare, ignorare o attaccare rapidamente tutto ciò che non lo fa. Non è sempre una questione di logica: è una questione di lealtà. E quando la lealtà prende il sopravvento, può offuscare il nostro giudizio.

“È facile confondere la lealtà con la verità.”

Quando ci sentiamo vicini a un gruppo, spesso difendiamo con forza le sue idee. Non è sempre una cosa negativa: la lealtà può essere fonte di forza. Ma se smettiamo di mettere in discussione ciò che dice la “nostra parte”, rischiamo di cadere in una camera di risonanza, dove tutti sono d'accordo e le opinioni esterne vengono escluse. Anche gruppi intelligenti e ben intenzionati possono finire per diffondere informazioni false, come teorie cospirative o opinioni estreme, solo perché nessuno osa dissentire.



“Cerco di comprendere il punto di vista degli altri, anche se non sono d'accordo.”

Esplorare prospettive diverse fa parte del processo di apprendimento e crescita. Mantenere viva la curiosità ci aiuta a guardare oltre il nostro gruppo abituale e a riconoscere che esistono molti modi di pensare. Alcune idee potrebbero sembrare inizialmente poco familiari o scomode, ma questo è un aspetto naturale del processo. È possibile sentirsi vicini al proprio gruppo, sostenerne i valori e allo stesso tempo creare spazio per punti di vista diversi. Questo tipo di apertura dimostra attenzione e consapevolezza.

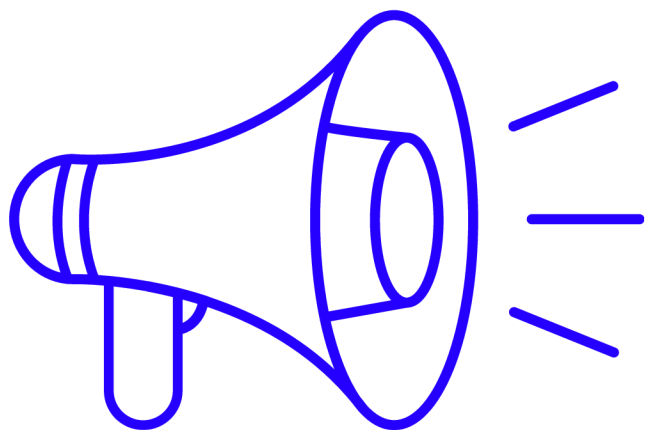
A volte basta una semplice pausa, un momento per chiedersi:

- “Ci crederei ancora se provenisse da qualcuno al di fuori del mio gruppo?”
- “Sto reagendo all'idea o solo alla persona che l'ha espressa?”
- “Posso ascoltare solo per capire, senza saltare alle conclusioni?”

L'appartenenza ci dà forza. Riflettere su ciò in cui crediamo ci aiuta a dare un significato a quell'appartenenza.



BIAS COGNITIVI



Cofinanziato
dall'Unione europea

Finanziato dall'Unione Europea. Le opinioni e i punti di vista espressi sono tuttavia esclusivamente quelli dell'autore/degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione Europea o dell'Agenzia esecutiva per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione Europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili per essi.