



Dipartimento di Scienze Politiche

Cattedra di Metodologia delle Scienze Sociali

IL PARADOSSO DELLA SCELTA NELLA SOCIETÀ
CONTEMPORANEA

RELATORE

Prof.ssa Albertina Oliverio

CANDIDATO

Livia Daccò Coppi

Matr. 098912

ANNO ACCADEMICO 2021/2022

Sommario

<i>Introduzione</i>	3
<i>CAPITOLO 1: Le conseguenze dei mutamenti contemporanei su individuo e società</i>	4
<u>1.1</u> Il mondo in continua evoluzione: il ruolo del progresso	
<u>1.2</u> L'importanza del rapporto tra individuo e società.....	
<u>1.3</u> Il singolo e le sue incertezze	
<i>CAPITOLO 2: Il processo decisionale tra individuo e società</i>	14
<u>2.1</u> Il modello dell'individuo razionale.....	
<u>2.2</u> Singolo e collettività	
<u>2.2.1</u> Il Conformismo	
<u>2.2.2</u> L'imitazione.....	
<u>2.2.3</u> La cooperazione	
<u>2.3</u> Bias cognitivi e scorciatoie mentali.....	
<u>2.4</u> Esempi nella realtà e sondaggio.....	
<i>CAPITOLO 3: L'eccesso di scelta nella società contemporanea</i>	31
<u>3.1</u> L'illusione delle infinite possibilità.....	
<u>3.2</u> Decisioni quotidiane prese inconsapevolmente	
<u>3.3</u> L'ossessione della scelta e la conseguente perdita di entusiasmo	
<i>Conclusione</i>	39
<i>Bibliografia</i>	41
<i>Abstract</i>	45

INTRODUZIONE

Questo elaborato si concentrerà sul paradosso della scelta nella società contemporanea. I motivi principali che mi hanno spinto a trattare di questo tema sono due. In primo luogo, ritengo che la scelta da parte degli individui sia un concetto fondamentale da analizzare in quanto essa sta alla base delle principali discipline che portano avanti la società contemporanea. A livello giuridico, sono le scelte e le conseguenti azioni individuali ad incoraggiare l'emanazione, la correzione o l'abrogazione delle leggi; a livello economico, è necessario focalizzarsi sui comportamenti delle popolazioni per elaborare delle strategie di marketing vincenti per la propria azienda o addirittura il proprio paese; anche a livello politico ciò che viene scelto dal corpo elettorale risulta necessario ai partiti e ai singoli candidati per presentare un programma che catturi l'attenzione della maggioranza. In secondo luogo, viene riposta particolare attenzione sul concetto di "paradosso" della scelta in quanto, nonostante si creda che la scelta sia per lo più razionale e ben pensata, essa rappresenta un fenomeno molto variabile. L'uomo tenta costantemente di stabilire un percorso lineare da seguire ma viene spesso influenzato da fattori sia esterni che interni che lo portano a mutare il proprio modo di agire e di prendere le scelte giorno per giorno, minuto per minuto. Nel primo capitolo verrà illustrato come con il passare del tempo il progresso abbia portato dei cambiamenti che vanno ad interferire con il comportamento degli individui non solo nel rapporto con loro stessi ma anche a livello interpersonale, in relazione al resto della collettività. Nel secondo capitolo verrà inizialmente esposta la teoria dell'individuo razionale, il quale prende ogni decisione effettuando diversi calcoli affinché le scelte pianificate generino il miglior risultato possibile. Verranno poi esposte diverse situazioni in cui l'individuo viene influenzato dalla collettività: si parlerà dunque di conformismo, imitazione e cooperazione. Nel terzo e ultimo capitolo, infine, si descriverà come nella società contemporanea le scelte siano aumentate in modo eccessivo, illudendo l'individuo di avere possibilità infinite quando, in realtà, ciò gli crea diverse difficoltà al momento della scelta. Si porrà anche particolare attenzione al come le scelte siano alla base di ogni nostro piccolo gesto senza che ci si accorga che quella che stiamo compiendo è a tutti gli effetti una scelta tra differenti opzioni.

CAPITOLO 1

Le conseguenze dell'evoluzione in ambito sociale

1.1 Il mondo in continua evoluzione: il ruolo del progresso

Il termine “evoluzione” comprende vari significati a seconda dell’ambito al quale si fa riferimento. Tipicamente, si tende a distinguere tra quattro diverse categorie di evoluzione: la prima fa riferimento alla cosiddetta selezione ecologica, o anche “naturale”; la seconda è l’evoluzione sessuale, detta “di partnership”; la terza si riferisce all’etica, e quindi all’evoluzione “sociale”; l’ultima, invece, riguarda la morale, che si concentra più su un’evoluzione “spirituale¹”. Per quanto riguarda la selezione “naturale”, esso viene richiamato da Charles Darwin in *L’origine delle specie*². Con questo concetto si tende a sottolineare come nell’evoluzione sopravvivano solo gli esseri dotati di una genetica migliori e ottimali per lo spazio che li circonda. Si avrà, dunque, una selezione vera e propria delle caratteristiche che permettono all’individuo, e anche agli animali, di sopravvivere meglio. In seguito, in *L’origine dell’uomo e la selezione sessuale*³, Darwin descrive il concetto di evoluzione sessuale. Questa evoluzione si basa sul fatto che gran parte degli animali, nel corso del tempo, vanno a sviluppare non tanto quelle caratteristiche che gli garantiscano una migliore e più sicura sopravvivenza, bensì tendono ad evolversi per massimizzare l’efficacia della riproduzione. Passando, poi, all’evoluzione etica e sociale ci si riferisce ad un’evoluzione che si basa sull’esigenza, da parte dell’uomo, di dare una spiegazione naturalistica non solo all’evoluzione delle caratteristiche genetiche ma anche all’ambito sociale. Esempio di questo tipo di evoluzione è la “Legge dei tre stadi” elaborata da Auguste Comte che in *Corso di filosofia positiva*⁴ spiega come l’uomo nel corso della sua vita passi attraverso tre diversi stadi: quello teologico, quello metafisico e quello positivo. Nello stadio teologico l’individuo tende a trovare le risposte alle sue domande nella volontà di entità superiori. Quando si passa allo stadio metafisico, l’individuo vive in una società in cui i concetti vengono spiegati in maniera vaga e astratta. Infine, si arriva allo stadio positivo, anche detto scientifico, nel quale l’uomo utilizza le sue conoscenze scientifiche per trovare delle risposte e giungere quindi ad una consapevolezza più ampia del mondo che lo circonda. Infine, l’evoluzione della morale riguarda un miglioramento dello spirito della persona, raggiungibile attraverso la propria

¹ “Evoluzione sociale”, *Wikipedia*, 2020, https://it.wikipedia.org/wiki/Evoluzione_sociale.

² Charles Darwin, “L’origine delle specie”, *Bollati Boringhieri*, (2011).

³ Charles Darwin, “L’origine dell’uomo e la selezione sessuale”, *Newton Compton Editori*, (2017).

⁴ Auguste Comte, “Corso di filosofia positiva”, *UTET*, (1979).

creatività, sicurezza e morale. Queste categorie, nel tempo, si sono influenzate a vicenda fino a plasmare le situazioni che l'individuo vive nel quotidiano, alle esperienze che egli prova ogni giorno. Analizzare come il mondo si sia evoluto è di vitale importanza per inquadrare in maniera più chiara la cornice all'interno di cui l'individuo contemporaneo si muove.

Quando si sente parlare di evoluzione si rimanda spesso anche al tema del progresso. Difatti, evoluzione e progresso sono entrambi concetti che spesso viaggiano allacciati, in quanto l'evoluzione tende a comportare il progresso e, viceversa, il progresso accompagna l'evoluzione. Sentendo parlare di progresso si tende, generalmente, a concepire tale fenomeno in maniera positiva. Difatti, il termine "progresso" deriva dal latino *progressus*, der. di *progredi* "andare avanti, avanzare"⁵, lasciando intendere che tutto ciò che riguarda il progresso porti ad un miglioramento nell'ambito di una continua opera di perfezionamento al fine di ricavare un'utilità maggiore. Mentre l'evoluzione sociale ha frequentemente, anche se non esclusivamente, riflessi positivi, allo stesso modo non sempre il progresso riesce ad apportare conseguenze favorevoli sul piano sociale. Se si pensa, ad esempio, al progresso in ambito degli armamenti appare evidente come di per sé esso non generi affatto una positiva evoluzione sociale. Inoltre, così come il progresso tecnologico ha espanso in maniera esponenziale le possibilità di comunicazione, allo stesso tempo esso comporta, sotto certi aspetti, conseguenze negative sulla socialità degli individui. Risulta, talvolta, possibile considerare il progresso causa ed effetto di un'evoluzione sociale in termini positivi e, di conseguenza, associare i due concetti.

Gli autori che si sono espressi riguardo al progresso e alla conseguente evoluzione in ambito sociale sono molteplici. Primo tra essi vi è Darwin, il quale sostiene che attraverso una lotta spietata e grazie alle leggi di una selezione naturale tenderanno a prevalere gli individui e le specie più forti. Essendo certi aspetti ereditabili, sarà più semplice per alcuni esseri dotati di determinate caratteristiche di sopravvivere in diversi ambienti. Questi ultimi potranno sopravvivere e riprodursi in maniera più efficace rispetto alle specie meno adatte e con caratteristiche più deboli. Le strumentalizzazioni successive di questa teoria, sosterranno fermamente che la storia segue una sorta di percorso lineare che ha permesso il passaggio da una società meno evoluta ad una società ben strutturata, più razionale e progredita⁶. Un contributo innovativo viene introdotto dall'organicista Herbert Spencer⁷, il quale paragona la società ad un organismo, in cui tutti i componenti della società, come gli organi nel corpo umano, collaborano per il mantenimento dell'equilibrio all'interno della società stessa, ossia l'organismo.

⁵ "Progresso", *Treccani*, <https://www.treccani.it/vocabolario/progresso/>.

⁶ Darwin, "L'origine delle specie".

⁷ Herbert Spencer, "Principi di sociologia", *Classici U.T.E.T.*, (1967).

Vi è, quindi, fra questi autori una sorta di visione positiva del progresso, in cui l'uomo, divenendo sempre più razionale, è naturalmente portato a cooperare per ottenere maggiori risultati a beneficio di ogni singolo. Tuttavia, vi sono autori che ne hanno approfondito la natura e gli effetti, ponendo l'accento sulle sue conseguenze non sempre positive.

Fino al 1700 l'economia mondiale era essenzialmente basata sull'agricoltura. Con l'avvento della Rivoluzione industriale, iniziata in Inghilterra, le principali risorse erano ottenute attraverso un processo evolutivo della produzione. Grazie al progresso tecnologico, con l'avvento di nuovi macchinari, molti settori subirono un mutamento. Nonostante l'incremento di capitali e di beni prodotti, però, le condizioni di vita dei lavoratori rimanevano misere. Le fabbriche erano sovraffollate e non era presente alcuna norma che regolasse e tenesse sotto controllo l'igiene e la salute, il che faceva sì che coloro che fornivano manodopera si ammalassero sempre più frequentemente. Se da un lato, quindi, si possono sottolineare degli aspetti positivi legati alla maggiore produzione e disponibilità di beni, dall'altro, le condizioni della vita umana rimanevano terribilmente precarie, quando non peggiori.

Molti studiosi classici si sono soffermati sullo studio delle caratteristiche che rendono la società moderna così incredibilmente diversa dal passato, evidenziando, come detto sopra, anche alcuni aspetti critici. L'idea di progresso tocca il suo apice nella teoria di Karl Marx, il quale affermava che "Non vi è progresso senza conflitto: questa è la legge che la civiltà ha seguito fino ai nostri giorni"⁸. Il filosofo tedesco, si pone quale obiettivo quello di studiare la storia e la società per elaborare una teoria che porti ad una trasformazione rivoluzionaria che possa essere attuata nella prassi. Le sue analisi muovono dalla convinzione che l'evoluzione della storia e la conseguente realizzazione di un nuovo ordine sociale poggino su degli elementi materiali, non a caso si parla di "materialismo storico". Con il mutare delle caratteristiche che denotano le diverse società si può giungere ad un'evoluzione in ambito sociale. L'evoluzione sociale, però, non è priva di contrasti e, difatti, nasce da un vero e proprio contrasto tra le forze di produzione e i loro rapporti giuridici. Per Marx, il proletariato, oppresso dalle strutture capitalistiche che tendono a sfruttare determinate classi sociali e mirano al raggiungimento del potere statale, deve attuare una rivoluzione che porterebbe alla liberazione totale di ogni strato sociale. L'elemento che muove il progresso e la conseguente evoluzione sociale è, quindi, la lotta di classe.

Ad analizzare, inoltre, alcune delle principali differenze che sono maturate negli anni con il progresso e, in particolare, con il processo di urbanizzazione fu Georg Simmel. In *Le metropoli e la vita dello spirito*⁹ egli sottolinea come l'individuo è stato portato man mano a sentirsi sempre più

⁸ Galantino Nunzio, "Conflitto", 2019, <http://www.nunziogalantino.it/conflitto/>.

⁹ Georg Simmel, "Le metropoli e la vita dello spirito", *Armando Editore*, (1996).

anonimo e isolato dal resto della società. Egli scrive “[Nelle metropoli] Da una parte la vita viene resa estremamente facile, poiché le si offrono da ogni parte stimoli, interessi, modi. Dall’altra, però, la vita è costituita sempre più di contenuti e rappresentazioni impersonali, che tendono a eliminare le colorazioni e le idiosincrasie più intimamente singolari; così l’elemento più personale, per salvarsi, deve dar prova di una singolarità e una particolarità estreme; deve esagerare per farsi sentire, anche da se stesso¹⁰”. Ed ecco che si inizia a percepire come, da un lato, l’evoluzione ed il progresso abbiano portato delle grandi novità positive, una varietà infinita di cose tra cui poter scegliere ma, dall’altro, rendono possibile che l’individuo venga trasportato in un’altra dimensione, in un mondo in cui nulla più è certo e persino la sua stessa identità viene messa in discussione.

Venendo agli studiosi sociali contemporanei, altro riferimento importante è quello che rimanda al concetto di “seconda modernità” ipotizzato da Ulrich Beck. Il sociologo tedesco sottolinea come il progresso, assieme alla modernizzazione, soprattutto nella società occidentale contemporanea, dia luogo ad una cosiddetta “società del rischio”. Come vedremo più avanti, quest’ultimo concetto diventa fondamentale nell’interpretazione delle trasformazioni in ambito sociale. Al giorno d’oggi è l’individuo stesso a generare dei rischi che dovrà sopportare, affrontare e cercare di eliminare. Su questo punto sono anche centrali le osservazioni del sociologo Zygmunt Baumann che “senza dubbio abbiamo raggiunto una libertà di auto-affermazione individuale e di auto-oppressione virtualmente illimitata che non ha precedenti. La vita industrializzata ha le proprie angosce non meno dolorose di quelle di una vita vissuta all’ombra di una tendenza totalitaria¹¹”.

Molti autori mettono dunque in evidenza come nella società contemporanea occidentale moderna vediamo, quindi, un individuo completamente trasformato, che rincorre il progresso, la trasformazione. Tutto quel che di bene ha portato il cammino della storia e l’evoluzione sociale, il singolo lo ripaga smarrendo, in alcune situazioni, la propria identità; provando, spesso, un senso di solitudine e di insicurezza; trovandosi, ogni giorno, a dover affrontare nuove sfide e nuovi problemi che sorgono da scelte che egli deve intraprendere, le quali in passato non si sarebbe neanche mai immaginato di dover affrontare. Le nuove scoperte scientifiche offrono una varietà infinita di strumenti utilizzabili in ogni campo della vita; il progresso e l’interconnessione in economia ci permettono di investire in mercati esteri, le diverse monete dei paesi e i valori delle materie prime ecc. dipendono gli uni dagli altri; l’evoluzione nelle telecomunicazioni ha fatto sì che ogni notizia possa diffondersi in tutto il mondo in pochi minuti. E l’uomo, rimasto solo, in un mondo in cui bisogna lottare per guadagnarsi un posto degno in cui stare, deve combattere, deve fronteggiare la competitività, deve imparare ad autogestirsi e al tempo stesso imparare a stare in gruppo, senza da

¹⁰ Simmel, “Le metropoli e la vita dello spirito”, cit., p. 13, <http://www.leoneg.it/archivio/simmel%20-%20le%20metropoli%20e%20la%20vita%20dello%20spirito.pdf>.

¹¹ Francesco Pompo, “Elementi di Antropologia Critica”, *Meti edizioni*, (2018).

questo farsi eccessivamente influenzare, altrimenti la vita gli diventerà più complicata di quello che già è.

1.2 L'importanza del rapporto tra individuo e società

Di frequente, nell'analizzare i diversi mutamenti e nello studio di determinati eventi della storia, si tende a rivolgere uno sguardo di particolare rilevanza alla società. Quest'ultima gioca un ruolo determinante nella vita dell'individuo, in quanto costituisce quell'insieme di persone che permette ai singoli di interagire, di cooperare tra di loro, di imparare dalle esperienze altrui e di offrire la possibilità all'individuo di dimostrare le sue capacità. L'individuo diventa, quindi, non solo un'unità imprescindibile che permette ad una società di nascere, crescere ed evolversi, ma trae da essa, in un secondo momento, sia dei benefici che degli svantaggi.

In età contemporanea e, soprattutto, nella società occidentale, come ritenuto da Zygmunt Bauman, la mente dell'individuo viene pervasa da diversi stimoli: egli è, da una parte, alla costante ricerca di quei tratti della propria persona che lo portano a distinguersi dalle masse, dall'altra, nutre un bisogno di accettazione, di riconoscimento da parte della società e delle persone che lo circondano. Per il sociologo “la generazione meglio equipaggiata tecnologicamente di tutta la storia umana è anche la generazione afflitta come nessun'altra da sensazioni di insicurezza e di impotenza¹²”. Ci si trova, quindi, davanti ad un individuo che viene in un certo senso costretto a prendere delle decisioni che lo rendano soddisfatto, una soddisfazione che però, ormai, tende a poggiare le sue basi su un senso di riconoscimento sociale. Non a caso, al giorno d'oggi, molte persone passano ore in palestra, altre si sottopongono a diete o addirittura ad interventi di chirurgia estetica cercando di migliorare il proprio fisico¹³. Di particolare rilievo, inoltre, vi è anche il crescente aumento dell'utilizzo dei social network, in cui ogni singolo condivide ormai quasi ossessivamente tutto ciò che fa. Il fenomeno della moda che viene collegato a questo atteggiamento ambivalente da parte dell'individuo viene, peraltro, presentato anche da Simmel, il quale la descrive come un fenomeno che è “imitazione di un modello dato e appaga il bisogno di appoggio sociale, conduce il singolo sulla via che tutti percorrono, dà un universale che fa del comportamento di ogni singolo un mero esempio. Nondimeno appaga il bisogno di diversità, la tendenza alla differenziazione, al cambiamento, al distinguersi¹⁴”.

Volgendo l'attenzione, più in particolare, a determinati luoghi della “società postindustriale”¹⁵, appare innovativo il concetto proposto da Marc Augé riguardo ai cosiddetti “nonluoghi”. Questi

¹² Zygmunt Bauman, “Paura liquida”, *Editori Laterza*, (2009).

¹³ Albertina Oliverio, “Dall'imitazione alla cooperazione”, *Bollati Boringhieri*, (2012).

¹⁴ Oliverio, “dall'imitazione alla cooperazione”, *Bollati Boringhieri*, p. 8, (2012).

¹⁵ Oliverio, “dall'imitazione alla cooperazione”, p. 19.

ultimi svolgono un ruolo di fondamentale importanza nella vita di un individuo, come si è visto, in bilico tra un desiderio di crescita personale e una voglia di identificazione sociale. Il “nonluogo” è quel posto in cui l’individuo, conoscendo ciò che lo circonda, appare più naturale e sciolto. Difatti, essendo l’uomo spesso alla ricerca di familiarità e di elementi che lo riconducano ad un qualcosa di conosciuto, quando si trova in un autogrill, in un centro commerciale o in un aeroporto si sente a suo agio. L’espressione coniata da Augé rimanda quindi ad un luogo “né identitario né relazionale né storico”, in cui però, essendo considerato un qualcosa di “sicuro”, l’individuo non prova nessun tipo di paura o di alienazione.

In *Persona e società: La complessità della relazione*¹⁶, Elvira Martini analizzando il rapporto che intercorre tra la persona e la società afferma come l’ideale umano poggia su due fondamentali aspetti: l’interiorità e l’interrelazione. L’autrice cita, inoltre, il pensiero del filosofo Paul Ricoeur che emerge dalla sua opera “La persona”¹⁷ del 1997, attraverso il quale egli afferma che “La persona è cosa diversa dall’individuo, costituendosi nella pluralità di una relazione, configurandosi come realtà dinamica e progettuale; è nell’apertura della relazione che si dà la possibilità della coscienza di sé; si acquista la consapevolezza della propria identità rispetto all’altro; si diventa responsabili del mondo in cui si vive. In quest’ottica, la persona diventa un soggetto attitudinale che si va progressivamente esplicitando”¹⁸.

È importante sottolineare come lo stare in una società trasformi l’individuo fino a farlo diventare una persona, dotata di caratteristiche diverse e peculiari rispetto ai suoi simili. Le esperienze che egli vive, nel corso della sua vita, lo arricchiscono in una maniera tale che non sarebbe riuscito ad eguagliare se non avesse avuto rapporti con le altre persone. Se gli individui vivessero in condizione di solitudine, nascosti da tutti ed evitando qualsiasi genere di interazione sociale, non si sarebbero evoluti e non avrebbero dato vita a tutto ciò di cui il mondo fa uso al giorno d’oggi.

Un autore che ha apportato un contributo di notevole importanza allo studio di ciò che riguarda la società è stato il francese E. Durkheim. Egli, dopo aver espresso la volontà di attribuire un carattere scientifico alla sociologia, definisce come *fatto sociale* “qualsiasi maniera di fare, fissata o meno, suscettibile di esercitare sull’individuo una costrizione esteriore; o anche (un modo di fare) che è generale nell’estensione di una data società pur possedendo una esistenza propria, indipendente dalle sue manifestazioni individuali”¹⁹. L’intera vita dell’individuo, quindi, è regolata da quelle regole che vengono implicitamente imposte dalla società nel suo insieme. Come riportato in *Studi di Sociologia* di Francesco Alberoni “E’ la società quindi ciò che regola i fini e le passioni degli individui in ordine

¹⁶ Elvira Martini, “Persona e società: La complessità della relazione”, *Studi di Sociologia*, (2010): pp. 59-81.

¹⁷ Paul Ricoeur, “La persona”, *Morcelliana*, (1997).

¹⁸ Martini, “Persona e società: La complessità della relazione”, cit., p. 63.

¹⁹ Émile Durkheim, “Le Regole del Metodo Sociologico”, *Einaudi*, (2008).

alle esigenze della solidarietà²⁰”. Tutto ciò che l’individuo fa è influenzato, inevitabilmente, dalla società, la quale condiziona in modo talvolta eccessivo il comportamento dei suoi membri.

Altro concetto chiave, in relazione al rapporto tra individuo e società, è quello di “solidarietà”. A causa del progresso e dell’evoluzione gli individui tendono ad essere meno autosufficienti rispetto al passato e questo li porta a doversi affidare sempre di più ai loro consociati. Questa situazione di interdipendenza viene ripresa da Émile Durkheim nel concetto di “divisione del lavoro”, attraverso cui ogni individuo svolge un ruolo ben preciso e adatto alle proprie capacità all’interno della società. In passato si parlava di una “solidarietà meccanica”, in cui, non essendoci bisogno di particolari capacità per raggiungere un determinato scopo, ognuno svolgeva il suo compito in maniera, appunto, meccanica. In età moderna, invece, questa concezione è mutata fino a trasformarsi in una “solidarietà organica”, dove ogni peculiarità, ogni conoscenza di un soggetto può essere d’aiuto ad un altro. Infine, E. Durkheim sottolinea l’importanza che la società ricopre nella vita di ognuno, stabilendo un insieme di regole che permettono all’individuo di non vivere in una situazione di “anomia”. Per il sociologo, l’anomia è una situazione in cui mancano quelle regole sia morali che sociali, le quali permettono all’uomo di sentirsi completo.

Risulta, quindi, fondamentale il nesso che lega l’individuo alla società, una società che permette al soggetto di svolgere una serie di azioni che solo grazie ad essa e per essa egli può svolgere; una società che aiuta l’individuo a crescere grazie alla cooperazione o alla divisione dei compiti da svolgere; una società che, invece, a volte, spinge l’individuo a un confronto ossessivo con chi gli sta accanto, portandolo ad avere dei modelli di riferimento che finiscono per produrre un peggioramento della sua condizione; una società che integra, ma può anche escludere eccessivamente il singolo.

I legami e i rapporti che si vanno ad instaurare, come individuato dagli autori citati, sono molteplici ed è interessante capire come, pur non accorgendosene, siamo portati a comportarci e ad agire in certi modi a causa di influenze sia esterne che interne. Secondo la teoria, invece, il modello di individuo razionale non si lascerebbe trascinare dalle influenze esterne. Inoltre, non essendo le persone delle macchine progettate *ad hoc*, oltre ad interagire e ad essere condizionato dalla società che lo circonda l’individuo evolve compiendo errori ed imparando da essi.

1.3 Il singolo e le sue incertezze

L’uomo è sempre stato pervaso da innumerevoli dubbi ed insicurezze. In epoca primitiva, l’individuo era spaventato da quelli che erano i fenomeni e le catastrofi naturali, arrivando a pensare che fossero una punizione scagliata dagli dèi sulla terra a seguito di determinati comportamenti

²⁰ Francesco Alberoni, “Riflessioni su Durkheim: individuo e società”, *Studi di sociologia*, (1964): p. 1.

umani. Con l'evoluzione della società l'individuo ha trovato, lentamente, le risposte ai diversi dubbi e paure che lo assalivano, e ha iniziato a sviluppare una certa cultura, delle tradizioni e dei modi di educare tipici della società alla quale apparteneva. Tuttavia, il progresso scientifico e l'evoluzione sociale della razza umana non hanno del tutto eliminato i dubbi dell'uomo. Da un lato, in quanto non è possibile trovare una risposta a tutto ciò che accade e, dall'altro, soprattutto in quanto all'individuo viene richiesto sempre più spesso di prendere delle decisioni che prima non era tenuto a prendere. Ogni singolo viene, inoltre, costantemente influenzato da molteplici fattori, dalle sue esperienze pregresse, dalle situazioni che sperimenta ogni giorno, dall'ambiente che lo circonda e un'infinità di altre opzioni che pongono l'individuo al centro di un quadro complesso di avvenimenti. Nella maggior parte delle situazioni in cui l'individuo è chiamato a compiere una scelta, che si trovi da solo o circondato da altre persone, egli viene pervaso da dubbi di diversa natura: da incertezze legate strettamente alla scelta in sé fino ad arrivare ad insicurezze legate agli esiti che potrebbero scaturire dalla sua scelta.

Un tempo, se una persona si sentiva poco bene, prendeva la macchina, andava dal medico che le prescriveva le medicine da prendere per curare il suo malessere, andava in farmacia a comprare i medicinali e portava a termine la cura. Oggigiorno le cose sono cambiate e l'individuo, persino per quanto riguarda la sua salute, viene sovente messo di fronte ad una scelta. Rimanendo al nostro esempio, le possibilità e i percorsi che una persona può intraprendere per tornare in salute sono molteplici e questa scelta viene lasciata proprio all'individuo stesso. E le molteplici strade che l'individuo può decidere di percorrere non rappresentano necessariamente una condizione positiva dell'età contemporanea, in quanto il singolo non ha e non potrà, probabilmente, mai avere tutte le capacità necessarie per valutare ogni singola opzione in modo corretto e conseguentemente prendere una decisione razionale, che massimizzi la sua utilità. Davanti ad una moltitudine tale di opzioni, la gente tenderà ad effettuare una scelta considerando prevalentemente ciò che già conosce o che gli è vagamente familiare, in quanto è proprio la familiarità che tende ad allontanare le incertezze.

In *La tirannia della scelta*²¹ Renata Salecl ricorda come anche i filosofi nella storia hanno spesso evidenziato il chiaro nesso che c'è tra l'ansia e la scelta, un'ansia che rende l'individuo incerto nel momento in cui deve prendere una decisione. Le paure dell'individuo spesso non sorgono per il timore di ciò che si trovano davanti in quanto spaventoso, ma proprio perché hanno la consapevolezza che la scelta da compiere è solamente nelle loro mani²². Sosteneva Sartre in proposito che “[...] Una persona davanti all'abisso è ansiosa non per la paura di cadere, ma perché sa che è libera di gettarsi oltre il ciglio²³”. Nonostante molti studiosi abbiano affermato, in diversi testi e pubblicazioni, che è

²¹ Renata Salecl, “La tirannia della scelta”, *Editori Laterza*, (2013).

²² *Ibidem*.

²³ Salecl, “La tirannia della scelta”, p. 43.

possibile compiere, la maggior parte delle volte, scelte ponderate e soprattutto razionali, e nonostante, per fare un esempio, vi siano innumerevoli guide che spiegano ed illustrano tutte le possibili vie da intraprendere per raggiungere facilmente un traguardo (spesso socialmente riconosciuto), tuttavia, è difficile per ogni singolo seguire, in ugual modo, lo stesso percorso, ottenendo il successo ambito. Per altro verso, gli impulsi naturali inducono l'individuo in tentazione, nonostante egli sia pienamente consapevole di stare compiendo una scelta sbagliata, ma non ne possono fare a meno. È la stessa psicoanalisi, infatti, a dimostrare come sia difficile ridurre al minimo le situazioni negative e massimizzare invece quelle positive²⁴.

Il livello di integrazione e di regolamentazione presenti in una società e nei suoi gruppi sociali, inoltre, costituiscono un ulteriore fattore che induce a diversi modi di agire da parte degli individui. Un'analisi a questo proposito la compie E. Durkheim in *Il suicidio. Studio di sociologia*²⁵. L'intento dell'autore è quello di andare ad analizzare come l'integrazione e la regolamentazione vadano ad influire sul tasso di suicidi. Analizzando empiricamente le diverse ipotesi, quali l'integrazione sociale e religiosa, l'integrazione sociale dal punto di vista religioso, professionale e familiare, egli giunge alle seguenti conclusioni riguardo alle tipologie di suicidi:

- (1) Il suicidio egoistico, in cui vi è un'integrazione sociale molto debole e l'individuo vive in uno stato di alienazione e di solitudine rispetto alla comunità cui appartiene.
- (2) Il suicidio altruistico, in cui vi è un'integrazione sociale molto elevata e l'individuo risente di un forte legame con il gruppo che primeggia sull'individuo.
- (3) Il suicidio anomico, in cui l'anomia rispecchia una situazione in cui vi è un'assenza o un'insufficienza di norme. Questa categoria è tipica delle società moderne, nelle quali l'individuo deve far fronte a periodi di instabilità, esclusione, degrado ed incertezza futura. L'azione regolatrice della società è insufficiente.
- (4) Il suicidio fatalistico, caratterizzato da un'eccessiva quantità di norme sociali. L'individuo non intravede alcuna possibilità per il suo futuro se non dettate dalle regole di una società estremamente oppressiva.

L'influenza collettiva da parte di un gruppo porta, in molti casi, l'individuo a coltivare sempre più incertezze e paure. Difatti, se, da una parte, si potrebbe essere facilitati, in quanto membri di un gruppo, a raggiungere un determinato obiettivo, dall'altra parte la stessa appartenenza ad un gruppo può essere causa di inibizione sociale e di deindividuatione. L'inibizione sociale è quel processo in cui il comportamento di un individuo viene in qualche modo interdetto per il fatto di trovarsi all'interno di un gruppo sociale. Questa situazione tende a portare le persone a sforzarsi di meno

²⁴ Salecl, "La tirannia della scelta".

²⁵ Émile Durkheim, "Il suicidio. Studio di sociologia", Rizzoli, (2014).

quando devono perseguire un obiettivo comune. Per quanto riguarda la deindividuazione, si fa riferimento ad un processo secondo cui l'individuo, immerso in un contesto collettivo, perde la propria individualità, temendo la valutazione degli altri componenti del gruppo sociale. Tutte queste situazioni possono condizionare fortemente la psiche dell'individuo: dalla polarizzazione, ossia quel fenomeno per cui si tende sempre a condividere l'opinione del gruppo intero, fino ad arrivare a un pensiero di gruppo totalmente chiuso rispetto all'esterno, dove è bandito ogni tipo di confronto critico.

Alla luce delle riflessioni e dalle analisi proposte dai diversi autori presi in considerazione risulta chiaro come l'individuo, soprattutto nella società contemporanea, sia lasciato molte volte a prendere decisioni e a vivere situazioni che lo pongono di fronte a delle difficoltà. Queste difficoltà da superare sono talmente vaste che è compito arduo, quasi impossibile, affrontarle nel modo più razionale e giusto possibile. È, quindi, interessante analizzare più nello specifico nel prosieguo di questo elaborato quali sono le situazioni più comuni in cui l'individuo si trova a dover fare fronte a determinati tipi di scelta e soprattutto quali meccanismi mentali lo portano, inconsapevolmente, ad intraprendere percorsi e ad assumere decisioni dettate non solo dalla sua mente, ma anche dal contesto sociale in cui si trova, come quali fattori esercitano una maggiore influenza sull'individuo e come oltrepassa, se possibile, le insicurezze al momento decisivo della scelta.

CAPITOLO 2

Rapporto tra individuo e società nel processo decisionale

2.1 Il modello dell'individuo razionale

Il processo che porta l'individuo a prendere una decisione può essere, il più delle volte, inconsapevolmente, un momento di fondamentale importanza nella sua vita. Difatti, nonostante possa sembrare per certi versi banale, le scelte che ognuno compie contribuiscono in gran parte a tracciare la vita di ciascuno. Ogni vita potrebbe essere rappresentata da una sorta di enorme mosaico, in cui ogni minuscolo tassello rappresenta una scelta intrapresa. Chiaramente, ogni decisione ha un peso diverso a seconda del contesto e del momento e ciascun individuo, pur nelle stesse condizioni, effettuerà scelte spesso diverse l'una dall'altra, o comunque, anche se la scelta finale sarà la stessa, il processo decisionale che porterà a tale risultato sarà diverso.

Le correnti che guardano al percorso di scelta dell'individuo sono molteplici. Anche se, nella prassi, ogni persona ha il proprio modo di ragionare e di valutare le situazioni in cui si trova, nella teoria, fra i vari modelli proposti, ce n'è uno in particolare che, nello spiegare come si sia arrivati ad intraprendere una certa decisione, si basa sul modello dell'"individuo razionale". Questa teoria presuppone che l'individuo sia un essere completamente razionale che nel prendere una scelta, tenderà a massimizzare la propria soddisfazione. Il concetto di individuo razionale apparve a fine Ottocento come *Homo oeconomicus*, ovvero "un agente razionale che usa mezzi scarsi nel modo più efficiente per massimizzare il benessere o l'utilità sulla base di un'informazione completa"²⁶.

Se si prende in considerazione il modello dell'individuo razionale, è fondamentale fare riferimento all'utilitarismo. Quest'ultimo concetto, introdotto per la prima volta da Jeremy Bentham, pone l'accento su come l'individuo viene mosso, nelle sue azioni, dall'esigenza di massimizzare la propria utilità. Bentham si sofferma soprattutto su quelle che sono le scelte in ambito economico e sottolinea come maggiore è l'utilità dell'insieme di individui, maggiore sarà il benessere della società. L'"agire razionale", quindi, finisce per coincidere sempre più con quello di "scelta ottimale"²⁷.

In linea con il pensiero di Bentham vi è John Stuart Mill, grande sostenitore della teoria dell'utilitarismo, il quale in *Utilitarianism*²⁸, afferma che: "The creed which accepts as the foundation of morals *utility*, or the *greatest happiness principle*, holds that actions are right in proportion as they

²⁶ "Homo economicus", *Enciclopedia Filosofica*, 2006, https://www.researchgate.net/publication/301497864_Homo_economicus.

²⁷ Oliverio, "Individuo, natura, società", *Mondadori*, (2015), p. 55.

²⁸ John Stuart Mill, "Utilitarianism", *Parker, Son and Bourn*, (1863).

tend to promote happiness, wrong as they tend to produce the reverse of happiness. By happiness is intended pleasure, and the absence of pain; by unhappiness, pain, and the privation of pleasure²⁹”. Tuttavia, Mill si differenzia rispetto alla visione utilitaristica di Bentham. Difatti, mentre quest’ultimo si focalizza più sulla quantità del benessere, Mill ritiene che sia importante fare attenzione alla qualità dei piaceri, in quanto ogni piacere ha un suo peso e, di conseguenza, una importanza diversa rispetto agli altri.

La massimizzazione del piacere è, quindi, uno dei principali aspetti che regolano/influenzano le scelte di ogni individuo. Bisogna, però, prestare attenzione anche alle conseguenze delle scelte di un soggetto che mira a raggiungere la propria felicità. Proprio per questo motivo, le principali critiche all’utilitarismo sottolineano come una scelta giusta corrisponda certamente all’accrescimento di un beneficio personale, ma non necessariamente essa può caratterizzarsi come anche socialmente utile. Per fare un esempio banale, non è, infatti, corretto privare una persona di un qualcosa anche se questo qualcosa potrebbe accrescere la nostra felicità. E, come ribadisce D. Weinstein in *Herbert Spencer’s Liberal Utilitarianism*³⁰, “[...] Il diritto all’eguale accesso alle risorse della terra non era, per Spencer, un ordinario diritto morale. Privare gli altri di questo diritto, secondo *Social Statics*, equivaleva a commettere “un crimine inferiore per malvagità soltanto al crimine di togliere la vita o le libertà personali”. Quindi violare questo diritto fondamentale è una violazione particolarmente flagrante del principio di eguale libertà³¹”.

Altra critica all’utilitarismo arriva da parte dell’economista e filosofo Amartya Kumar Sen. Egli afferma come lo scopo finale dell’utilitarismo sia quello di massimizzare la somma totale delle utilità, senza però tenere in considerazione la distribuzione di quest’ultima³². Sarebbe, infatti, un’utopia pensare che un bene possa essere distribuito equamente a tutte le parti e, soprattutto, che tale bene apporti un beneficio uguale ad ognuno. Difatti: “Persino il guadagno più esiguo nella *somma* delle utilità totali verrebbe preso per controbilanciare le ineguaglianze distributive più eclatanti. Questo problema potrebbe essere evitato sotto certe ipotesi, in particolare nel caso in cui tutti avessero la *stessa* funzione di utilità³³”.

Andando ad analizzare e a descrivere diversi modelli riguardo al processo di scelta dell’individuo, possiamo distinguerne tre: normativi, descrittivi e prescrittivi.

- (1) Il modello normativo: questa tipologia di modello è stata elaborata per fornire un metodo che mira alla massimizzazione dell’utilità e alla riduzione del rischio del soggetto che si trova a dover prendere una decisione. Al suo interno, rientra la teoria dell’utilità attesa

²⁹ Mill, “Utilitarianism”, pp. 16-17.

³⁰ David Weinstein, *Herbert Spencer’s Liberal Utilitarianism*, Cambridge University Press, Cambridge 1998, p. 182.

³¹ *Ibidem*.

³² Amartya K. Sen & Bernard Williams, “Utilitarismo e oltre”, *Net*, (2002).

³³ Sen, “Scelta, benessere, equità”, *Il Mulino*, p. 342, (2006).

elaborata da Daniel Bernoulli e ripresa da Von Neumann & Morgenstern³⁴. Questi ultimi dimostrano come nella scelta tra più alternative occorre optare per quella che prospetti una maggiore utilità, tenendo anche in considerazione la probabilità che quella determinata scelta possa verificarsi. Per individuare quale sia la scelta che apporterà maggiori benefici all'individuo occorrerà cercare di analizzarla proiettandola nel futuro.

- (2) Il modello descrittivo: questa tipologia di modello si basa sull'analisi delle scelte normative, ossia quelle ideali - precedentemente analizzate - e delle scelte effettive. Al suo interno può essere collocata la teoria del prospetto di Kahneman & Tversky³⁵, la quale postula che l'individuo non è sempre in grado di distaccarsi dalla situazione presente per proiettare i benefici della sua scelta nel futuro. La scelta viene, quindi, influenzata da una molteplicità di fattori quali la condizione del soggetto in quel determinato momento, il linguaggio attraverso cui viene presentato il quesito e, in generale, il contesto in cui è presa la scelta.
- (3) Il modello prescrittivo³⁶: questa tipologia di modello mira a proporre non tanto una strategia di scelta razionale rispetto allo scopo, quanto piuttosto una strategia che miri a fornire esiti maggiormente soddisfacenti. Una teoria appartenente a questa categoria rimanda al modello "*Prescreening, In-Depth Exploration, and Choice: From Decision theory to Career Counseling Practice*³⁷", in cui Gati & Asher suddividono la decisione in diverse fasi, in modo da semplificare il processo di scelta. Nella fase di "Pre-screening" si individuano tutte le variabili a disposizione, per arrivare a selezionare solamente quelle che rivestono il maggiore interesse per il soddisfacimento dell'individuo. Nella fase successiva, cosiddetta di "esplorazione", si cerca di ricavare maggiori informazioni su ognuna delle alternative e si stabilisce se siano ancora in linea o meno con le aspettative. Infine, si arriva alla fase di scelta finale, dove le possibili soluzioni sono poste in ordine di preferenza e valutate congiuntamente alle rispettive possibilità che esse si avverino.

Alla luce delle riflessioni riportate, non è azzardato affermare che il modello di un individuo che agisce costantemente in modo razionale e che tende a massimizzare sempre l'utilità nelle proprie

³⁴ John von Neumann & Oskar Morgenstern, "Theory of Games and Economic behavior", *Princeton University Press*, (1953).

³⁵ Daniel Kahneman & Amos Tversky, *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, "The Econometric Society", vol. 47, 1979, pp. 263-192. <https://www.jstor.org/stable/1914185>.

³⁶ Spesso normativo e prescrittivo coincidono ma, in questo caso, presentano alcune differenze metodologiche. Difatti, la scelta prescrittiva punta più sul soddisfacimento dell'individuo che sulla razionalità al momento della decisione, come avviene, invece, per il modello normativo.

³⁷ Itamar Gati & Itay Asher, *Prescreening, In-Depth Exploration, and Choice: From Decision Theory to Career Counseling Practice*, "The Career Development Quarterly", 2001. https://www.researchgate.net/publication/264415740_Prescreening_In-Depth_Exploration_and_Choice_From_Decision_Theory_to_Career_Counseling_Practice.

scelte non rispecchia pienamente la realtà. Non a caso, le critiche all'utilitarismo e al modello dell'individuo dotato di una conoscenza e di una razionalità completa sono molteplici e rimandano ad analisi e modelli necessariamente più articolati che, nel definire i modelli di scelta, prendono in considerazione una quantità di fattori quali i luoghi, le esperienze pregresse, gli ambienti circostanti, le convinzioni eccetera che nella realtà influenzano i processi di scelta.

2.2 Singolo e collettività

Nel paragrafo precedente, si è osservato come esistano vari modelli e teorie che presuppongono una certa razionalità e delineano percorsi decisionali basati su una presupposta quasi completa conoscenza di tutte le variabili. Nella realtà, l'individuo incontra ed è condizionato da numerose variabili e diversi limiti. La mente dell'uomo infatti viene fortemente influenzata, nei suoi processi decisionali, sia da fattori interni, come le sue convinzioni e le sue esperienze pregresse, sia da fattori esterni che fanno riferimento al contesto ambientale, culturale e sociale, sia da fattori cognitivi come vedremo nel paragrafo 2.3. I risultati che possono scaturire dall'incontro e dall'interazione di tutti questi fattori sono diversi e se, da una parte, potrebbero essere visti in maniera positiva, in quanto possono favorire scelte che portano al benessere dell'individuo, dall'altro possono rappresentare dei vincoli e dei condizionamenti che finiscono per forzare in qualche modo le sue decisioni e scelte e quindi ridurre, o addirittura annullare, la sua singolarità. È utile, quindi, passare ad analizzare, cercando di coglierne gli aspetti positivi e negativi, tre differenti ipotesi che possono nascere dal connubio tra singolo e collettività: il conformismo, l'imitazione e la cooperazione.

2.2.1 Il conformismo

Il conformismo è quella tendenza che si viene a creare nel momento in cui l'individuo, trovandosi all'interno di un gruppo più o meno vasto di persone, è portato (inconsciamente o meno) a cambiare le proprie credenze, il proprio carattere e anche il proprio modo d'agire per sentirsi maggiormente integrato a quel determinato gruppo. Il cambiamento che si viene a creare può essere frutto sia di una reale pressione da parte dei membri del gruppo, che spingono esplicitamente l'individuo a comportarsi o a pensare in un certo modo, sia di una pressione immaginata dal soggetto stesso, attraverso il convincimento che egli debba raggiungere una determinata aspettativa sociale. Il conformismo si può, inoltre, presentare in due diversi modi: attraverso l'accondiscendenza e attraverso l'interiorizzazione. Rispettivamente, l'uno è un comportamento più superficiale e pubblico, in cui muta il comportamento esterno ma non necessariamente anche le opinioni personali; l'altro è,

invece, più profondo e privato e si verifica nel momento in cui si produce un cambiamento radicale sia dell'atteggiamento che delle proprie credenze.

Gustave Le Bon, in *Psicologia delle folle*³⁸ si dedica proprio allo studio dei comportamenti da parte dei soggetti collettivi. Egli ipotizza che i singoli individui nel momento in cui entrano a far parte di un gruppo perdono la propria soggettività e si conformano in modo passivo al gruppo. Le Bon parla di una vera e propria regressione allo stato infantile, in cui l'individuo si conforma a tutti i gesti, le convinzioni, i pensieri e i modi di fare dei soggetti che lo circondano, non essendo quasi più in grado di esprimersi in modo autonomo e genuino. A tal proposito, afferma Le Bon “per il solo fatto di far parte di una folla, l'uomo discende di parecchi gradi la scala della civiltà. Isolato, sarebbe forse un individuo colto, nella folla è un istintivo, per conseguenza un barbaro³⁹”.

Un altro studioso che si è focalizzato sullo studio del conformismo dell'individuo in relazione al gruppo è stato Solomon Asch⁴⁰ il quale, attraverso il suo famoso esperimento mostra come un numero piuttosto elevato di individui, nonostante siano consapevoli di stare compiendo la scelta errata, preferiscono adeguarsi al parere della maggioranza. L'esperimento consisteva nel mostrare ai partecipanti due cartoncini: uno contenente un'unica linea nera, l'altro contenente tre linee (A, B e C) di lunghezze differenti tra di loro. Veniva poi chiesto quale delle tre linee sul secondo cartoncino corrispondesse a quella dell'altra carta. I partecipanti, però, erano tutti complici di Asch, ad eccezione di un solo individuo (cosiddetto “naïf”). I complici erano i primi a rispondere e gli veniva richiesto di dare delle risposte palesemente sbagliate. Al soggetto naïf era ben chiaro che le risposte fossero sbagliate, tuttavia, il fatto che il gruppo fosse così coeso e unanime gli creava un problema. I risultati mostrarono come il 35% dei soggetti era portato a conformarsi al giudizio del gruppo, sentendosi a disagio come minoranza. Dopo l'esperimento, gli studiosi hanno ritenuto che se ci fosse stato anche solo un altro partecipante a dare la risposta corretta, il soggetto naïf avrebbe probabilmente dato la risposta giusta.

2.2.2 L'imitazione

L'imitazione è quel comportamento che porta l'individuo ad emulare una determinata persona o un determinato comportamento sociale. Al concetto di imitazione possono essere ricollegate diverse

³⁸ Gustave Le Bon, “Psicologia delle folle”, *Edizioni clandestine*, (2013).

³⁹ Le Bon, “Psicologia delle folle”, (1895), https://digilander.libero.it/rivista.criminale/e-book/psicologia_folle.pdf.

⁴⁰ Harold Guetzkow, “Groups, Leadership and Men: Research in Human Relations”, *Carnegie Press*, (1951), pp. 170-190, https://books.google.it/books?id=aPRGAAAAMAAJ&pg=PA285&hl=it&source=gbs_selected_pages&cad=3#v=onepage&q&f=false.

interpretazioni, a seconda che essa sia praticata genuinamente oppure se viene effettuata come il risultato di una pressione da parte della collettività.

Fra le ipotesi di imitazione “positiva” si possono citare due casi: il comportamento imitativo da parte dei neonati e dei bambini così come quello degli animali, anche detto “*imprinting*”. A mostrare come i bambini potessero imitare vari gesti ed espressioni facciali solamente dopo alcuni giorni dalla nascita è lo psicologo Andrew N. Meltzoff⁴¹. Nei suoi esperimenti, venivano mostrati quattro diversi gesti (sporgenza labiale, apertura della bocca, protrusione della lingua e movimento delle dita) a dei bambini di età compresa tra i 12 e i 21 giorni di vita. Ad ogni gesto mostrato dallo sperimentatore seguiva un periodo di pochi secondi in cui lo sperimentatore assumeva una faccia “passiva”, priva di espressioni. In questo breve lasso di tempo i neonati riuscivano ad imitare le espressioni osservate. La spiegazione a questo comportamento infantile sta nel fatto che essi tendono fortemente e istintivamente ad integrarsi nel loro ambiente di vita quotidiana e, per fare questo, hanno bisogno di immagazzinare nella memoria tutti quei gesti che gli permettano di relazionarsi con gli altri.

Altro esperimento volto a dimostrare come i comportamenti umani vengano acquisiti osservando ed imitando gli altri è quello di Albert Bandura della serie dei “Bobo-doll experiments”. L’esperimento si concentra soprattutto sull’aggressività degli individui che è accompagnata da un correlato repertorio comportamentale acquisito tramite l’osservazione. In uno degli esperimenti, Bandura ha diviso dei bambini in due gruppi separati: un gruppo sperimentale e uno di controllo. Il primo gruppo sperimentale di bambini doveva entrare all’interno di una stanza con una bambola; ad essi, veniva mostrato, prima di entrare, un video in cui degli adulti giocavano con la bambola. Viceversa, al gruppo di controllo, prima di entrare, veniva mostrato un video in cui degli adulti maltrattavano la bambola. L’esito dell’esperimento provava come i bambini erano inclini ad imitare i comportamenti osservati nei video prima di entrare nella stanza.

Oltre al comportamento umano, che, come si è potuto osservare, è per certi versi naturalmente portato all’imitazione, anche gli animali, come accennato, sono dotati di un simile istinto. Un esempio di questo tipo viene fornito da Konrad Lorenz riguardo all’*imprinting*⁴². Quest’ultimo è un lasso temporale in cui si apprendono e si memorizzano le caratteristiche della figura allevante. Questo comportamento, acquisito attraverso la vicinanza alla madre, viene attuato principalmente ai fini della sopravvivenza. È stato infatti osservato che i piccoli delle oche tendevano ad “imprintarsi” al primo oggetto mobile, solitamente la madre, che vedono dopo la loro nascita. L’esperimento di Lorenz consisteva nel sostituirsi in certi casi alla madre delle oche, diventando la prima figura visibile alla

⁴¹ Andrew N. Meltzoff and M. Keith Moore, “Imitation of Facial and Manual Gesture by Human neonates”, *Science*, (1977): pp. 75-78.

⁴² Konrad Lorenz, “Io sono qui, tu dove sei? Etologia dell’oca selvatica”, *Mondadori*, (1990).

schiusa delle uova. Nonostante in seguito venisse loro mostrata la madre biologica, i piccoli delle oche rimanevano “imprintati” all’uomo.

Ponendo ora l’attenzione su un differente tipo di imitazione, quello cioè indotto dal gruppo sociale o dalle proprie credenze, possiamo analizzare come l’individuo possa essere spinto ad imitare una determinata figura considerata “superiore” rispetto alle altre. Gabriel Tarde in *Le leggi dell’imitazione*⁴³ ritiene che non appena l’individuo si trova in società esso è inevitabilmente soggetto a delle forze sociali imitative. Questa influenza sociale porta ad un cambiamento nei giudizi, nelle opinioni, nei comportamenti e a molti altri aspetti caratterizzanti dell’individuo. Lo stesso Tarde arriva a paragonare quest’ultimo ad un sonnambulo, il quale, subendo l’influenza del gruppo, vive privo di particolarità, uguale al resto della massa. Il vivere nella società non è che “non avere che idee suggerite e crederle spontanee⁴⁴”, si tratta di un’illusione costante di essere individui socialmente accettabili nella misura in cui ogni comportamento è plasmato su un determinato modello. Essere diversi è quasi visto come un problema e il discostarsi dall’opinione comune lo è ancora di più. La personalità degli individui tende ad essere schiacciata davanti ad una maggioranza coesa. E questo riguarda tanto i comportamenti quanto le opinioni che quando divergono o sono opposte a quelle della maggioranza divengono non solo più difficili da sostenere ed argomentare, ma rischiano di produrre nell’individuo un senso di emarginazione e, infine, uno stato di solitudine. Questo fenomeno si sta diffondendo sempre di più negli ultimi anni caratterizzati dall’avvento e dalla fenomenale diffusione dei social media, per mezzo dei quali perfino i bambini si trovano ad interfacciarsi con dei modelli – di comportamento, di bellezza e di stili di vita fuori dalla norma e che li portano, sotto molti aspetti, ad estraniarsi totalmente dalla realtà. L’imitazione di certi comportamenti porta anche a conseguenze gravissime. Basti pensare alla “Blue whale challenge”, definito il “gioco dell’orrore⁴⁵” che ha provocato più di 157 vittime solo in Russia e molte altre nel resto del mondo. Il gioco consisteva nel proporre cinquanta missioni da portare a termine entro cinquanta giorni, inducendo bambini e ragazzi a compiere azioni spericolate e persino atti di autolesionismo.

2.2.3 La cooperazione

A differenza dell’imitazione, la quale può avere dei risvolti negativi nella vita dell’individuo, e del conformismo, che porta principalmente all’annullamento della singolarità della persona, la

⁴³ Gabriel Tarde, “Le leggi dell’imitazione”, *Rosenberg & Sellier*, (2012).

⁴⁴ Gabriel Tarde, *Che cos’è la società*, (1884).

⁴⁵ Rossi A. (2007). Blue whale, ecco tutte 50 regole del “gioco” dell’orrore, *Il Giornale*, <https://www.ilgiornale.it/news/cronache/blue-whale-ecco-tutte-50-regole-gioco-dellorrore-1397469.html>.

cooperazione è, invece, un aspetto positivo dell'interazione sociale. Il motivo per cui, in alcuni casi, viene scelta la strada della cooperazione è che solo grazie ad essa “la società può stare in piedi con tutto il suo apparato di norme, regole, istituzioni⁴⁶”. Si raggiunge così una sorta di compromesso che permette ai singoli di raggiungere i propri obiettivi ottimizzando al massimo il proprio tempo, le proprie forze e le proprie capacità.

La cooperazione rimanda, in un certo senso, al modello dell'*homo oeconomicus*, il quale, come si è visto, prima di prendere una scelta, tende a valutare i costi e i benefici della sua azione in modo da massimizzare l'utilità. L'individuo, però, disponendo raramente di un'informazione perfetta e completa, finisce per prendere una decisione che non è la migliore in assoluto. È utile, per questo motivo, cooperare con altri individui e chiedere consiglio ad una figura più informata rispetto al singolo in una determinata materia. Peraltro, la scelta di cooperare non è data solamente da un bisogno di massimizzare la propria utilità. Essa è, talvolta, motivata anche da un senso del dovere, di reciprocità e di altruismo. Ernst Fehr e Simon Gächter⁴⁷ hanno dimostrato che quando agli individui viene riservato un trattamento disponibile e cortese da parte di sconosciuti, essi si sentono quasi in dovere di dover rispondere in modo analogo, a prescindere che questo gli provochi un costo o meno⁴⁸.

Altri fattori che vanno ad influenzare la cooperazione tra individui sono la lealtà e l'equità sia nell'effettuare proposte eque che nel respingere offerte inique. Ad esempio, si consideri di dover suddividere una somma pari a dieci euro tra due individui, di cui uno è detto “proponente” e l'altro “controparte”. Il proponente è incaricato di formulare una proposta di suddivisione, la controparte, invece, ha la possibilità o di accettare l'offerta o di rifiutarla, e in quest'ultimo caso il guadagno per entrambi sarà pari a zero. Il modello dell'individuo razionale presupporrebbe che l'individuo proponente offrisse la somma più bassa possibile e che la controparte la accettasse sempre. Tuttavia, esperimenti hanno sottolineato come coloro che offrono meno del 30 per cento della somma totale ricevono un rifiuto, mentre una suddivisione quale 6 euro al proponente e 4 alla controparte o, rispettivamente 5 euro e 5 viene accettata e ritenuta equa da entrambe le parti⁴⁹.

Il biologo Robert Trivers avanza nel 1971 la teoria dell'“altruismo reciproco⁵⁰”, caratterizzato da forme di altruismo e di cooperazione tra individui non legati da rapporti di parentela riguardo a compiti molto precisi generalmente tesi alla sopravvivenza della propria specie. Questo avviene soprattutto nelle specie animali, come ad esempio, per quanto riguarda una specie di coccodrillo del

⁴⁶ Oliverio, “Dall'imitazione alla cooperazione”, p. 100.

⁴⁷ Simon Gächter & Ernst Fehr, “Are people Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Good Experiment”, *Economics Letters*, (2001),

https://www.researchgate.net/publication/222558958_Are_People_Conditionally_Cooperative_Evidence_from_a_Public_Good_Experiment.

⁴⁸ Oliverio, “Dall'imitazione alla cooperazione”, p. 110.

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ Oliverio, “Dall'imitazione alla cooperazione”, p. 112.

Nilo che, stando la maggior parte del tempo con le fauci aperte, permette ad un uccellino di mangiare il cibo fra i denti. In quest'ultimo caso la cooperazione e l'altruismo portano ad una massimizzazione dell'utilità per entrambi gli animali.

La cooperazione, in conclusione, nonostante apporti spesso benefici ai singoli e, in generale, alla società, viene minacciata dal fenomeno dei *free-riders*. Questi ultimi sono dei soggetti che beneficiano degli sforzi altrui senza dare un loro contributo. A lungo andare però, se tutti gli individui si iniziassero a comportare da *free-rider* i risultati ottenuti dai compromessi tra cittadini e dalla cooperazione andrebbero persi. Come esposto da Vilfredo Pareto “If *all* individuals refrained from doing A, every individual as a member of the community would derive a certain advantage. But now if all individuals less *one* continue refraining from doing A, the community loss is very slight, whereas the one individual doing A makes a personal gain far greater than the loss that he incurs as a member of the community⁵¹”. Da ciò si nota come sia praticamente inevitabile che tutti, in una società, cooperino sempre tra di loro per raggiungere i migliori risultati. Tuttavia, se ognuno cominciasse ad agire sfruttando i sacrifici altrui, verrebbero meno tutti quei comportamenti basati sulla reciprocità, sull'altruismo e sulla collaborazione, il che vorrebbe dire porre un limite alla società in termini evolutivi. Per fermare questa tendenza vengono usate, a volte, delle punizioni. E infatti, si parla in certi casi di “punizione altruistica”, concetto messo in luce da Robert Boyd che tende a punire un individuo, facendo sì che chi la esegue subisca un costo, in modo però da salvaguardare gli interessi cooperativi della comunità⁵².

2.3 Bias cognitivi e scorciatoie mentali

Accanto ai fenomeni esterni, ovvero l'incontro tra singolo e collettività, che condizionano l'individuo nell'effettuare una scelta, vi sono anche dei fattori interni che ricoprono un ruolo altrettanto importante. La mente agisce per lo più in modo intuitivo, dando un notevole peso alle sensazioni e, quando l'individuo si trova davanti ad un quesito complesso, tende a semplificare il problema. Quest'operazione rimanda al concetto proposto da Daniel Kahneman e Amos Tversky dell'“euristica” ossia “la domanda più semplice alla quale si risponde al posto dell'altra⁵³”. In aggiunta, accade che a domande più semplici possano essere associate una varietà di diverse risposte, possedendo, in questo modo, più mezzi per rispondere all'interrogativo iniziale.

⁵¹ Hardin Russel & Garrett Cullity, “The Free Rider Problem”, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, (2003), <https://plato.stanford.edu/entries/free-rider/>.

⁵² Oliverio, “Dall'imitazione alla cooperazione”, p. 117.

⁵³ Daniel Kahneman, “Pensieri lenti e veloci”, *Mondadori*, (2021), p. 131.

Anche la nostra percezione visiva è influenzata a primo impatto da ciò che si osserva. Spesso, quando guardiamo delle immagini traiamo delle conclusioni affrettate, con la convinzione che sia la cosa giusta. Un esempio classico riguarda un disegno in 3D, le cui figure, nonostante appaiano di grandezze differenti, se misurate con un righello si scoprirebbe che, in realtà, esse sono equivalenti. In questo caso, nella maggior parte delle persone, “l’impressione dominante delle dimensioni tridimensionali detta il giudizio sulle dimensioni bidimensionali⁵⁴”. L’euristica si presenta in diverse tipologie, tra cui si possono sottolineare quelle della disponibilità, della rappresentatività e dell’ancoraggio⁵⁵. Per quanto riguarda l’euristica della disponibilità, essa si basa sulla frequenza o la probabilità di ricordare un evento simile a quello attuale. La mente viene automaticamente portata a credere che ciò che si ricorda meglio avviene più spesso e, viceversa, ciò che non si ricorda risulta essere più raro. Infine, si parla di euristica dell’ancoraggio quando nel considerare determinati elementi si parte da un punto di riferimento chiamato “ancora”. Se si deve valutare, quindi, la preparazione di un ragazzo si tenderà a formulare la propria opinione a partire dal proprio livello di preparazione.

Al concetto delle euristiche, Kahneman e Tversky associano anche quello dei “*bias*”. Questi ultimi sono proprio gli errori cognitivi sistematici⁵⁶ causati dalle scorciatoie mentali, dalle euristiche. Anche i *bias* possono essere di diverso tipo: di attribuzione, della conferma, dell’ottimismo irrealistico. Il “*bias* di attribuzione” consiste nell’associare agli altri ciò che succede a noi. In questo caso si tende ad esprimere un giudizio magari riguardo ad un dato comportamento in base alle cause che avrebbero portato noi stessi a comportarci nello stesso modo. Il “*bias* della conferma” si rispecchia in quell’atteggiamento spesso assunto dagli individui nel considerare solamente le ipotesi e le informazioni che confermano la loro idea. Si tende, perciò, non solo a preferire un dialogo in cui si ha la conferma da parte degli altri della validità della propria convinzione ma anche ad informarsi andando a scovare le notizie e le informazioni che confermino la propria linea di pensiero. In ultimo, il “*bias* dell’ottimismo irrealistico” inganna l’individuo del fatto che esso abbia più probabilità di avere successo piuttosto che di essere sconfitto. È, infatti, a causa di quest’ultimo che alcune persone hanno il vizio del gioco d’azzardo, essendo convinti di avere alte probabilità di vincere.

Le scorciatoie mentali che l’individuo percorre, inducendolo soventemente a trarre delle conclusioni errate, sono anche accompagnate dai cosiddetti “frames”, le cornici che racchiudono il contesto della scelta. In questo caso sono i modi attraverso cui viene posto il quesito ovvero il linguaggio che viene utilizzato ad influenzare la decisione finale. Spesso, lo stesso concetto espresso in termini di vantaggi piuttosto che sottolineando il suo lato negativo viene percepito in maniera più

⁵⁴ Kahneman, “Pensieri lenti e veloci”, p. 136.

⁵⁵ Oliverio, “Individuo, natura, società”, *Mondadori*, (2015), p. 61.

⁵⁶ *Ibidem*.

positiva, facendo sì che i suoi difetti risultino meno evidenti all'occhio dei soggetti. Se l'individuo riponesse una maggiore attenzione all'essenza del prodotto venduto o al fulcro della questione, egli riuscirebbe a prendere una decisione più consapevole e ragionata.

2.3.1 Esempi e sondaggio

Avendo analizzato come la vita di ogni singolo venga influenzata da fattori che possono, talvolta, risultare come una sorta di “inganno”, è utile riportare degli esempi concreti, riscontrabili nel quotidiano, di situazioni in cui l'individuo può doversi interfacciare. Alcuni esempi di euristiche e di *bias* sono già stati analizzati in precedenza; in questa parte, ne verranno proposti di ulteriori, anche riguardanti il *framing* e altre tipologie di scorciatoie mentali. Verrà poi proposto un sondaggio, formulato con simili esempi, in modo da poter comparare quelle che sono le risposte più simili e frequenti e se alcune di esse confermano l'esito ottenuto dagli autori delle diverse ricerche.

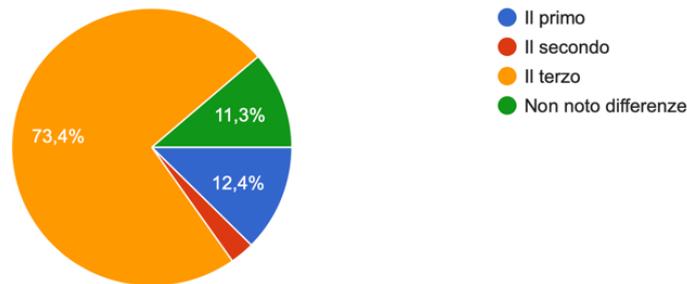
Il sondaggio effettuato è composto da dieci domande a cui hanno risposto 177 persone di età varia. Le risposte date sono risultate, nella maggior parte dei casi, molto simili agli studi precedentemente effettuati dai diversi autori, confermando in maniera ancora più solida la validità delle teorie alle quali i quesiti rimandano.

(1) La prima domanda riguardava il concetto di “euristica in 3D” proposto da D. Kahneman⁵⁷. In questo caso, è stata mostrata un'immagine in prospettiva raffigurante tre uomini (la stessa presentata dall'autore) e veniva chiesto di indicare quale fra essi si pensava fosse più grande. D. Kahneman sosteneva che la risposta fosse ovvia e che fosse la figura di destra ad apparire più grande rispetto alle altre. Nel sondaggio ciò è stato confermato dal 73,4% del campione. Questo fatto può essere spiegato grazie al nostro sistema percettivo che viene ingannato dalla tridimensionalità anziché vedere l'immagine stampata su una superficie piana⁵⁸.

⁵⁷ Kahneman, “Pensieri lenti e veloci”, p. 135.

⁵⁸ Kahneman, “Pensieri lenti e veloci”, p. 136.

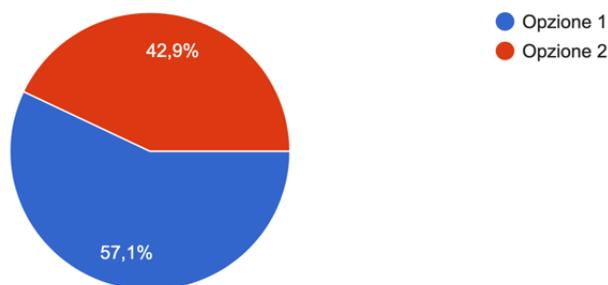
A primo impatto, nella figura, noti un uomo più grande dell'altro? Se sì, partendo dal basso, quale
177 risposte



(2) La seconda e la terza domanda riguardano i *frames*. Da una parte, si chiedeva di scegliere tra due prodotti identici ma con due etichettature diverse: “Yogurt 95% naturale” e “Yogurt 5% grassi”; dall'altra si chiedeva di scegliere in che benzinaio fare rifornimento con la macchina, scegliendo in base all'immagine di due diverse insegne: “Discount for paying cash: Cash - \$1,45 per Gallon, Credit - \$1,55 per Gallon” e “Cash - \$1,45 per Gallon, Credit - \$1,55 per Gallon⁵⁹”. In entrambi i casi, il maggior numero di risposte si è concentrato sulle domande formulate in termini più positivi e, quindi, scegliendo lo Yogurt che sottolineava la quantità naturale (60,5%) e il benzinaio che offriva lo sconto (57,1%).

Nello scegliere in quale benzinaio fare rifornimento, basandosi su due insegne di benzinai diverse, dove andreste?

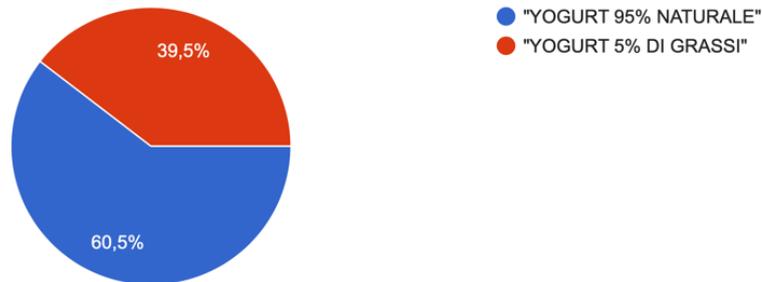
177 risposte



⁵⁹ Barry Schwartz, “The paradox of choice: why more is less”, *Harper Perennial*, (2005): p.63.

Se vi doveste trovare in un supermercato per comprare dello Yogurt con un'etichettatura differente, quale scegliereste:

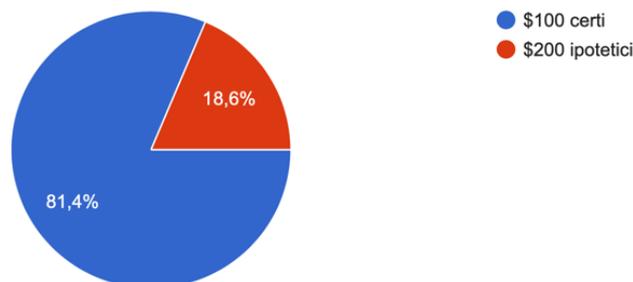
177 risposte



(3) Soprattutto in ambito economico, si sente frequentemente parlare di “avversione al rischio⁶⁰”, ovvero il fatto che un individuo tendenzialmente preferisca scegliere un ammontare certo rispetto ad un guadagno incerto. In questo caso, l’81,4% conferma tale teoria, affermando di preferire \$100 sicuri invece di tentare la sorte, giocando a testa o croce, e potenzialmente vincerne \$200.

Preferireste guadagnare \$100 certi oppure giocare a testa o croce e, in caso di vittoria, guadagnarne \$200?

177 risposte



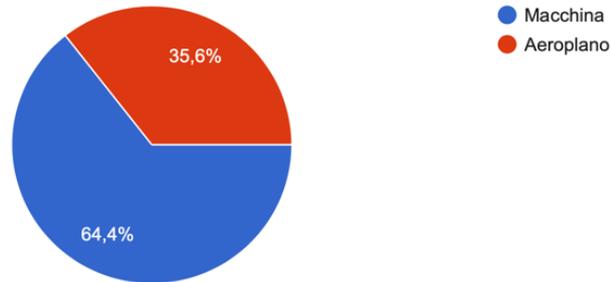
(4) Passando ad analizzare le euristiche e i *bias* si è chiesto ai partecipanti al sondaggio se essi provassero più tranquillità e fossero meno preoccupati nel viaggiare in macchina o in aeroplano. Solo il 35,6% ha preferito l’aeroplano, mentre il restante 64,4% ha scelto la macchina. Il comportamento di questi ultimi è, in realtà, influenzato dalla loro abitudine a muoversi in macchina. Se si suppone che la tranquillità sia data anche da una situazione considerata sicura, preferire la macchina è una risposta affrettata. Difatti, gli

⁶⁰ Shwartz, “The paradox of choice: why more is less” p. 69.

incidenti in automobile sono molto più frequenti rispetto a quelli aerei, ma, essendo questi ultimi percepiti come maggiormente catastrofici, la gente è portata a temerli di più.

Provi più tranquillità nel viaggiare in macchina o in aeroplano?

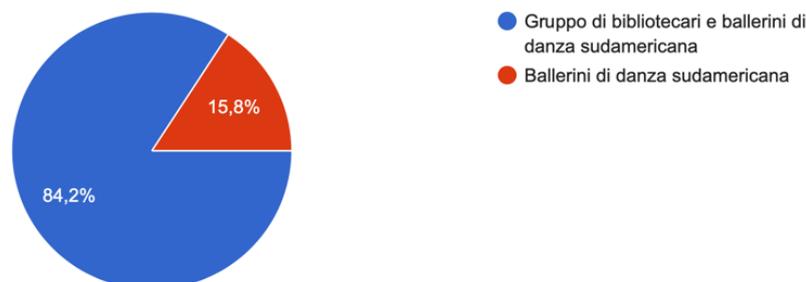
177 risposte



(5) Un altro caso riguardante le euristiche e i *bias*, con particolare riferimento all'euristica della rappresentatività, è quello che domanda se è più probabile che un ragazzo timido ed introverso appartenga ad un gruppo di bibliotecari e ballerini di danza sudamericana o, solamente, ad un gruppo di danza sudamericana. In questa situazione ci sono state poche divergenze. La grande maggioranza (84,2%) era d'accordo che il ragazzo appartenesse alla prima categoria. L'euristica della rappresentatività dimostra come quando l'individuo si trova a dover determinare l'appartenenza di un dato oggetto o individuo, egli tende a considerare le caratteristiche essenziali - in questo caso l'essere timido ed introverso - associandole a quelle che ritiene più probabili appartenere al gruppo.

Se vi venisse chiesto a quale gruppo appartenga un ragazzo molto timido e introverso, cosa scegliereste?

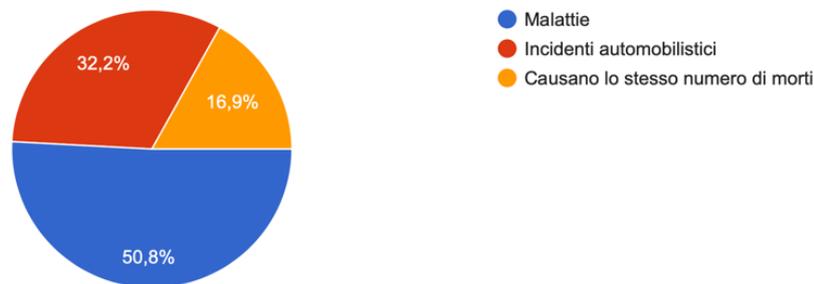
177 risposte



(6) Un quesito che ha contraddetto un simile studio sulla percezione condotto negli Stati Uniti⁶¹ è stato quello riguardante il fatto se ci fossero, negli Stati Uniti, più morti causate da malattie, da incidenti stradali o se si equivalessero. Nello studio originale, la gran parte delle persone riteneva che gli incidenti stradali e le malattie provocassero lo stesso numero di vittime, quando in realtà le malattie ne causano 16 volte di più. Nel sondaggio, invece, circa la metà dei partecipanti (50,8%) ha affermato, correttamente, che le malattie causano più morti.

Secondo te negli Stati Uniti ci sono più morti causate da malattie o da incidenti automobilistici?

177 risposte



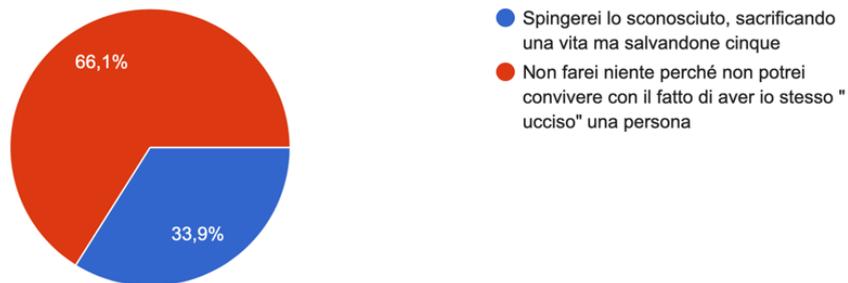
(7) Due quesiti riguardavano poi due famosi dilemmi: il “dilemma del footbridge” e il “dilemma del trolley”. Nel primo caso si presentava una situazione in cui l’individuo si trova su un ponte da cui si vedono due rotaie e su di esse stanno lavorando cinque operai. In lontananza si vede arrivare un treno a tutta velocità senza conducente e che, quindi, non può arrestare la propria corsa. L’unico modo per farlo è spingere dal ponte uno sconosciuto. Si chiedeva, quindi, se loro avrebbero sacrificato lo sconosciuto per salvare la vita di cinque operai. Una grande maggioranza (66,1%) ha dichiarato di preferire evitare una situazione simile, evitando di prendersi la responsabilità di spingere lo sconosciuto. Nel secondo caso, veniva presentata una situazione simile: un binario che ad un certo punto si biforca, dove su uno di essi ci sono cinque operai, sull’altro uno solo. Il percorso normale del treno sarebbe quello in cui travolgerebbe i cinque operai. Alla domanda se sarebbero stati disponibili ad azionare una leva in grado di deviare il percorso del treno in direzione del binario con un unico operaio. Essendo tale l’azione percepita come un intervento meno diretto, il 65,5% ha risposto che avrebbe azionato la leva. Da questi due quesiti si nota come molti partecipanti si sono contraddetti, preferendo, nella prima

⁶¹ Oliverio, “Individuo, natura, società”, p. 62.

situazione, sacrificare i cinque operai anziché spingere dal ponte una persona per salvarli e poi, nel secondo scenario, decidendo di salvarli, sacrificando comunque una vita⁶².

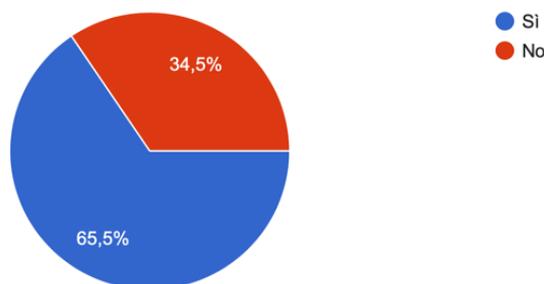
Ci sono delle rotaie e su di esse stanno lavorando 5 operai. In lontananza arriva un treno a tutta velocità senza conducente che non può arrestare la propria corsa. L'unico modo per far sì che il treno interrompa la sua corsa è spingere giù da un ponte, poco prima degli operai, uno sconosciuto. Cosa fareste? Spingere lo sconosciuto giù dal ponte oppure lasciare che il treno travolga i cinque operai?

177 risposte



Anche in questo caso c'è un treno impazzito. Ad un certo punto i binari si biforcano e su uno di essi ci sono 5 operai, nell'altro 1. Il percorso normale del treno sarebbe quello in cui travolgerebbe i 5 operai. Azionereste una leva del cambio per fargli cambiare binario?

177 risposte



(8) Infine, è stata confermata anche la teoria del “gioco dell’ultimatum”. In questo gioco veniva domandato come avrebbe diviso \$10 tra lui (proponente) e un’altra persona (ricevente), con la particolarità che la somma potesse essere divisa solo a condizione dell’accettazione della proposta da parte del ricevente, mentre di fronte ad un rifiuto della proposta da parte del ricevente nessuna divisione sarebbe potuta avvenire e quindi entrambi avrebbero avuto un guadagno pari a zero. In base alla logica dell’*homo economicus*, il proponente avrebbe interesse a proporre una grande somma per se stesso

⁶² *Ibidem*.

ed una scarsa per il ricevente; allo stesso modo, il ricevente avrebbe interesse in ogni caso ad accettare l'offerta. Tuttavia, l'uomo non è sempre mosso dall'interesse personale ma anche da un senso di equità e giustizia. Inoltre, per timore che la propria offerta non venga accettata, il proponente tende a offrire una divisione del tipo 6 e 4 oppure 5 e 5. Queste due motivazioni (il senso di equità e il desiderio di vedere accettata la propria offerta) possono spiegare il motivo per cui, all'interno del sondaggio, 136 persone, più della metà, hanno affermato che avrebbero suddiviso la somma equamente (5 e 5).

Da questa ricerca si evince chiaramente come tutte le scorciatoie mentali analizzate abbiano un effetto di notevole importanza sulle scelte che l'individuo deve prendere. È raro che l'individuo sia totalmente razionale e che segua sempre degli schemi predefiniti che gli permettono di raggiungere la soluzione ottimale. Al contrario, egli verrà sempre influenzato dalla collettività, dalle sue convinzioni e, come vedremo nel prossimo capitolo, dall'eccessiva quantità di scelta di cui dispone oggi.

CAPITOLO 3

L'eccesso di scelta in età contemporanea: un bene o un male?

3.1 L'illusione delle infinite possibilità

Il mondo in cui viviamo, in particolare in questi ultimi anni, ci fornisce un ampio margine di scelta grazie alla presenza sul mercato di prodotti e servizi diversificati. Qualsiasi cosa, oramai, può assumere forme e caratteristiche diverse, venendo incontro a tutte le richieste ed esigenze, anche quelle più particolari. L'eccessiva quantità di prodotti che circonda l'individuo nei supermercati, nei centri commerciali ed in qualsiasi luogo vi sia merce esposta, trasmette all'individuo, in un primo momento, una sensazione di benessere. Prenderò in considerazione e analizzerò diverse ipotesi di vita quotidiana, citate nel testo di Barry Schwartz "The paradox of choice. Why more is less"⁶³, cercando di comprendere come effettivamente la quantità non rispecchi necessariamente una qualità di scelta maggiore.

Prendiamo in considerazione un supermercato. Camminando tra gli scaffali, anche con un rapido sguardo, si può notare la quantità di marche diverse in circolazione per un solo prodotto. B. Schwartz osserva come nel reparto "succhi" vi fossero 13 varietà di bevande sportive, 65 box di succhi per bambini, 85 gusti e aromi di diverse marche, infine 75 tipologie di bevande per adulti e tè freddi. Tra questi ultimi si possono trovare quelli zuccherati, artificialmente o non, limonati e aromatizzati. L'autore passa in seguito a descrivere una situazione, vissuta in prima persona, in cui egli si dirigeva ad acquistare un paio di jeans. Al giorno d'oggi non è più sufficiente chiedere l'indumento che si sta cercando e la propria taglia, dal momento che queste due richieste essenziali vengono seguite da una serie di caratteristiche e dettagli nuovi. Come riportato da B. Schwartz, nell'acquistare dei semplici pantaloni verremmo probabilmente messi di fronte ad ulteriori domande da parte del commesso che chiederà se i jeans li desideriamo "slim, easy fit, relaxed fit, baggy, extra baggy"⁶⁴; o ancora se si desiderano con la zip oppure con i bottoni⁶⁵. Che si tratti di bevande oppure pantaloni, la scelta non è mai semplice. Simili situazioni si presentano oramai anche per le scelte riguardanti il come svolgere il proprio dovere in ambito lavorativo. Non solo è necessario prendere decisioni riguardanti il salario offerto da una determinata azienda o da un determinato datore di lavoro o riguardo alla città in cui trasferirsi per perseguire la carriera lavorativa, ma viene data, sempre più

⁶³ Schwartz, "The paradox of choice: why more is less" p. 9.

⁶⁴ Schwartz, "The paradox of choice: why more is less" p. 1.

⁶⁵ *Ibidem*.

frequentemente, la possibilità di scegliere se lavorare in ufficio o da remoto. In particolare, dopo gli anni di pandemia COVID-19, le possibilità di svolgere il proprio lavoro online si sono ampliate. All'individuo è concesso di lavorare ovunque egli si trovi, che sia a casa, alla fermata dell'autobus o in un paese estero.

Un altro aspetto emerso negli anni recenti riguarda l'aspetto esteriore di ognuno di noi. Il ricorso alla chirurgia estetica diventa sempre più frequente e grazie all'aiuto della medicina si arrivano a compiere delle operazioni che stravolgono la natura e le caratteristiche della persona. Se la chirurgia plastica veniva usata principalmente per eliminare piccole imperfezioni oppure per risistemare segni lasciati da un incidente, questa viene ora impiegata per aiutare l'individuo a raggiungere un certo tipo di bellezza da lui desiderato. Vi è una sorta di "ossessione" del bello, che non è più dato anche da quelle piccole imperfezioni che rendevano ogni singolo unico, ma è diventato un bello oggettivo e universale, con standard da raggiungere sempre più elevati. Come scrive il giornale *La Stampa* in un articolo intitolato "La bellezza è un'ossessione mondiale"⁶⁶, riferendosi in particolar modo alle donne, "per quanto siano state scritte intere biblioteche sull'importanza della fiducia in se stesse, della solidità, dell'intelligenza emotiva, l'immagine sta per prendere il sopravvento". Principalmente attraverso l'uso dei social network, le persone vengono poste di fronte a modelli, canoni di bellezza e stili di vita quasi irraggiungibili per una persona normale. L'eccezione, come un tempo poteva essere un attore o un'attrice particolarmente famosa, è diventata un traguardo che gran parte degli individui si promettono di raggiungere. In un articolo di *Newsweek*, lo studio effettuato da Lori Neighbors e Jeffrey Sobal dimostra come tra 272 promesse sposate, il 70% di esse stavano cercando di perdere 20 pounds (9 chili), il 20%, invece, era comunque attenta a non aumentare di peso. I metodi usati, tra il loro campione di sposate, per mantenere un certo peso o per diminuirlo erano per lo più metodi "sani", ma più del 20% di esse ricorreva a metodi cosiddetti "estremi" quali il digiuno, il ricorso a lassativi e diete liquide⁶⁷.

Oltre all'ossessione di voler raggiungere un determinato modello di fisico, un altro aspetto interessante è quello che R. Salecl definisce "il culto del vip"⁶⁸. Quest'ultimo sta ad indicare come alcune persone si comportano in modo quasi irrazionale per assomigliare alla celebrità a cui sono legati e da cui sono ossessionati. Non si parla solamente di imitazione a livello fisico ma anche a livello di stile di vita e abitudini: "[...] per altri la celebrità assume il ruolo di rappresentante, che si comporta in modo eccentrico così che il seguace non debba comportarsi in modo analogo, e possa

⁶⁶ Salemi Roselina, "La bellezza è un'ossessione mondiale", *La Stampa*, 2016, <https://www.lastampa.it/topnews/tempi-moderni/2016/11/19/news/la-bellezza-e-un-ossessione-mondiale-1.34774152/>.

⁶⁷ Wingert Pat, "Why Some Brides Go to Extremes", *Newsweek*, 2008, <https://www.newsweek.com/why-some-brides-go-extremes-94059>.

⁶⁸ Salecl, "La tirannia della scelta", p. 51.

sperimentare indirettamente le esperienze emozionanti e gli eccessi del vip senza doverne affrontare le conseguenze”.

Si è visto come le opportunità che il mondo d’oggi ci fornisce siano molteplici, quasi infinite. Ogni singolo aspetto della vita di ciascuno è frutto di una combinazione di scelte compiute continuamente. L’ampiezza e la varietà delle scelte rendono l’individuo superficialmente felice e tranquillo, sapendo che se qualcosa non è gradito ci saranno altre migliaia di possibilità tra cui scegliere. L’individuo si può sentire più libero nello scegliere dove, quando e come lavorare; qualsiasi persona può sentirsi più soddisfatta nel ricercare il modello perfetto di jeans fra i tanti esposti in negozio; un’ampia scelta di succhi in un supermercato può destare curiosità. Ma tutte queste sensazioni non sono forse solo apparenti? O se non apparenti, non riguardano forse piaceri di breve durata? Un’ampia varietà di prodotti e di possibilità possono, talvolta, scoraggiare i consumatori e questo avviene proprio perché verrebbe richiesto un maggiore sforzo nel processo di decisione. B. Schwartz richiama una serie di studi chiamati “When Choice Is Demotivating” per spiegare come nonostante le persone possano essere inizialmente attratti da una maggiore quantità di prodotti tra cui scegliere, in realtà traggono maggiore soddisfazione da minori quantità. Uno di questi studi è stato effettuato in un negozio di cibo gourmet che il fine settimana offriva alla comunità locale la possibilità di provare nuovi prodotti. Era stata predisposta una tavola con nuove marmellate esotiche di alta qualità e ai clienti veniva offerto un buono da un euro in caso avessero poi acquistato un barattolo di marmellata. In una prima condizione, erano state predisposte all’assaggio 6 marmellate; nella seconda, invece, 24 diverse varietà. In entrambi i casi sarebbe stato possibile poi acquistare il set di 24 marmellate. La tavola imbandita con una maggiore varietà di prodotto da assaggiare aveva attratto più persone, ma arrivati al momento dell’acquisto solamente il 3% di essi ha poi effettivamente acquistato il prodotto. Dall’altra parte, invece, nonostante la minore merce esposta avesse attratto meno persone, il 30% ha poi comprato i prodotti⁶⁹. Questo esperimento dimostra come in molti casi la vastità di opzioni tra le quali scegliere non equivalga necessariamente ad uno stato di benessere, anzi, spesso porta l’individuo a provare un senso di disorientamento e difficoltà. Proprio per questo motivo, tra le tante possibilità, si tenderà a compiere una scelta più sicura, attenendosi a ciò che ci è già noto, senza correre il rischio di errare.

Date le precedenti affermazioni si può giungere alla conclusione che le infinite possibilità offerte non sono sempre un bene. Piuttosto, come affermato da Patrick J. McGinnis in un articolo del Corriere della Sera intitolato “Identità, l’illusione (e l’ansia) di avere possibilità infinite”, “viviamo in un’era di enormi opzioni di scelta e questo crea angoscia. Non sappiamo più quello che vogliamo

⁶⁹ Shwartz, “The paradox of choice: why more is less” p. 20.

davvero⁷⁰”. I sentimenti di ansia e di paura vengono alimentati da questa ampia possibilità di scelta⁷¹. La scomparsa delle forme tradizionali di appartenenza ha creato una crescente individualizzazione che costringe l’individuo a compiere delle scelte; questa pressione della scelta continua rischia di diventare addirittura una sorta di tirannia⁷². L’illusione riguarda proprio il fatto che davanti ad un’ampia possibilità di scelta il cerchio si restringe inevitabilmente e l’individuo viene pervaso da un’ansia che lo porta ad interrogarsi sul fatto di aver fatto la scelta migliore o meno. Questo incessante aumento delle possibilità continuerà a disorientare l’individuo, “la tecnologia, Internet, la concorrenza tra le imprese, tutto dice di essere costruito per la nostra felicità, in realtà il paradosso è che poi non è così. Ci fa utilizzare, e perdere, molto del nostro patrimonio più importante: il tempo, le energie⁷³”. Non è, quindi, un caso parlare proprio di “paradosso della scelta nella società contemporanea”, paradosso che continuerà ad essere sempre più drastico se non si giungerà ad un’inversione di rotta.

3.2 Decisioni quotidiane prese inconsapevolmente

La vita di ciascun individuo è composta da scelte continue e costanti. Nonostante possa sembrare paradossale, in ogni secondo ed ogni minuto che passano vengono prese innumerevoli decisioni. Oltre alle scelte più importanti che vanno ad impattare con il futuro di ogni persona, si stima che vengano prese mediamente circa 35.000 decisioni al giorno. Queste ultime rappresentano per lo più gesti involontari⁷⁴, in un certo senso più di “routine”: gesti che compiamo ormai da anni ma che rappresentano comunque una scelta. Basti pensare ad una classica mattinata: ci si sveglia, si decide di andare in bagno, di lavarsi i denti, di farsi la doccia. Tutti questi gesti, che rappresentano tutti delle piccole scelte quotidiane, possono essere suddivisi ulteriormente. Ma il motivo per cui queste semplici azioni rimandano alla questione delle scelte, riguarda il fatto che nessuno ci obbliga a compiere questi gesti ma semplicemente siamo noi a decidere di metterli in pratica⁷⁵.

⁷⁰ Saldutti Nicola, “Identità, l’illusione (e l’ansia) di avere possibilità infinite”, *Corriere della sera*, 2021, https://www.corriere.it/sette/attualita/21_marzo_14/identita-l-illusione-l-ansia-avere-possibilita-infinite-e3b6a0d2-81ba-11eb-870f-597090faeea5.shtml.

⁷¹ D’Orlando Fabio, Ferrante Francesco, Oliverio Albertina, “Economic Change and Wellbeing: The True Cost of Creative Destruction and Globalization”, *Routledge*, 2021. [10.4324/9781003018230-4](https://doi.org/10.4324/9781003018230-4).

⁷² *Ibidem*.

⁷³ *Ibidem*.

⁷⁴ Cimpanelli Giulia, “Ogni giorno prendiamo 35 mila decisioni: come non sbagliare”, *Corriere della sera*, 2018, https://www.corriere.it/liberitutti/18_settembre_13/ogni-giorno-prendiamo-35-mila-decisioni-come-non-sbagliare-2d2f5f6e-b766-11e8-a220-c88af74e63aa.shtml.

⁷⁵ Shwartz, “The paradox of choice: why more is less” p. 43.

Verranno di seguito illustrate una serie di situazioni descritte in un articolo intitolato “The limits of decision and choice⁷⁶”, in cui si dimostra come anche ogni singolo piccolo gesto o movimento rappresenti una vera e propria scelta.

- Decisioni fisiche: scelta di un movimento: aggiustando la propria sedia ad una cena viene urtato il tavolo. Con la coda dell'occhio, vedete quello che sembra essere un bicchiere di vino che si rovescia. Cosa fare? Negli ultimi anni è stato riconosciuto che a queste domande si può rispondere considerando la pianificazione e il controllo dei movimenti nell'ambito del processo decisionale in condizioni di rischio. Vengono considerati fattori come il dove muoversi, quale presa adottare, come controllare il movimento in corso. Tutte queste scelte costituiscono una decisione sotto rischio⁷⁷.
- Decisioni visive: molte delle nostre azioni richiedono informazioni visive e per questo è importante dirigere gli occhi nel posto giusto al momento giusto. Due o tre volte al secondo, dobbiamo decidere quando e dove dirigere lo sguardo. La comprensione di queste decisioni può rivelare le priorità informative momento per momento del sistema visivo e le strategie di campionamento delle informazioni utilizzate dal cervello per servire il comportamento in corso⁷⁸.
- Decisioni percettive: si immagina di percorrere una strada trafficata nella penombra di una serata piovosa. All'improvviso, vedete con la coda dell'occhio un oggetto scuro che si muove verso di voi da destra. A causa della scarsa luce e della pioggia è difficile capire cosa sia questo oggetto e dove si stia muovendo esattamente. Tuttavia, dovrete prendere una decisione per sapere se dovete sterzare, premere i freni o continuare a guidare. Di quante informazioni avete bisogno per prendere una decisione percettiva di questo tipo e quanto dovete essere sicuri per agire di conseguenza⁷⁹?
- Il neurone decide se ricordare o meno un evento: esiste uno strato enorme e in gran parte nascosto di calcolo molecolare e molti aspetti della plasticità neuronale sono stati modellati in termini chimici. Gli eventi memorabili si presentano a un neurone come modelli di input speciali e il neurone deve decidere se ricordare quel determinato evento⁸⁰.
- Decisioni di squadra: il settore dello sport offre un'ottima opportunità per lo studio del processo decisionale, per una serie di motivi. Nell'ambito della tematica del processo decisionale sportivo esistono numerosi agenti decisionali diversi (allenatori, giocatori, ecc.),

⁷⁶ Abend Gabriel, “The limits of decision and choice”, *Springer Nature*, 5 dicembre 2018, https://www.researchgate.net/publication/329434916_The_limits_of_decision_and_choice.

⁷⁷ Abend, “The limits of decision and choice”, p. 810.

⁷⁸ *Ibidem*.

⁷⁹ Abend, “The limits of decision and choice”, p. 811.

⁸⁰ Abend, “The limits of decision and choice”, p. 812.

compiti (chiamata di gioco, assegnazione della palla, ecc.) e contesti (durante il gioco, durante il timeout, ecc.). Ciò offre la possibilità di esaminare una varietà di progetti interessanti. Tuttavia, ogni combinazione di questi fattori produce un'interazione unica di elementi importanti che influenzano il modo in cui vengono prese le decisioni. Il playmaker ha una varietà di elementi o dimensioni di informazioni sul compito da svolgere e da prendere in considerazione quando prende una certa decisione. Si parla, ad esempio, delle distanze dei difensori, delle percentuali di tiro dei compagni di squadra e così via. La decisione in sé è la scelta di un compagno per ricevere un passaggio (e forse anche di come passarlo); l'obiettivo è ovviamente quello di segnare un gol⁸¹.

Il complesso di tutte queste piccole decisioni, prese anche inconsapevolmente, è di enorme importanza, non solo per l'individuo che le effettua in prima persona ma anche per il mondo. A tal proposito, in fisica, all'interno della teoria del caos, è stata elaborata la locuzione "effetto farfalla"⁸². Si ritiene, dunque, che anche una minuscola variazione nella situazione di partenza di un singolo possa arrivare a produrre diversi effetti di lunga durata nel resto del mondo. Le nostre azioni possono avere un'influenza sull'ecosistema, sui nostri familiari, conoscenti e anche estranei. Un esempio dell'effetto farfalla vissuto negli ultimi mesi da tutti noi è stata la diffusione del Coronavirus. Il caso è stato analizzato dall'investitore finanziario Navindu Katugampola⁸³: un piccolo incidente avvenuto in un mercato cinese ha avuto conseguenze di enorme portata sul resto del mondo. La diffusione della pandemia ha dimostrato, inoltre, come molti settori che a primo impatto non sembrano legati tra di loro sono, in realtà, parte di un unico grande sistema. Come si è potuto notare, il COVID-19 ha avuto enormi riflessi sulla salute fisica e mentale delle persone, ma anche su settori come la finanza e l'ambiente⁸⁴.

3.3 L'ossessione della scelta e la conseguente perdita di entusiasmo

Come sottolineato nei precedenti paragrafi, alla società contemporanea vengono offerte una quantità particolarmente varia e vasta di opzioni tra le quali scegliere, in ogni ambito della vita. L'individuo, nel processo di scelta, è ossessionato dall'urgenza e viene portato inconsciamente a preferire l'intensità nel risultato piuttosto che la durata, punta più ai risultati immediati che a quelli

⁸¹ Abend, "The limits of decision and choice", p. 818.

⁸² "The Butterfly Effect: l'effetto farfalla non è un semplice film", Lifegate, 2010, https://www.lifegate.it/the_butterfly_effect_non_e_un_semplice_film.

⁸³ Navindu Katugampola, "The butterfly effect & COVID-19: Six implications for sustainable investing in an interconnected world", *Morgan stanley*, 2020. <https://insurercio.com/images/The-Butterfly-Effect.pdf>.

⁸⁴ "The Butterfly Effect", *The decision lab*, <https://thedecisionlab.com/reference-guide/economics/the-butterfly-effect>.

futuri, senza preoccuparsi delle conseguenze⁸⁵. Mentre un tempo era il medico a decidere quale trattamento dovesse seguire il paziente per curare il suo malessere, ad oggi sembra di trovarsi piuttosto davanti ad un esperto che fornisce i propri consigli, indicando diverse vie da poter seguire. Il medico “ora illustra semplicemente al paziente le alternative che ha, lasciando a lui la decisione e la possibilità di dare o negare il suo consenso informato⁸⁶”. Una ricerca riporta come i pazienti preferiscano, tendenzialmente, che altri effettuino delle scelte al loro posto; ma, il 65% delle persone intervistate dichiara che, se mai dovessero avere il cancro, preferirebbero scegliere loro stessi il trattamento da eseguire. Nonostante ciò, tra le persone che effettivamente si ammalano di cancro, solo il 12% si affida alle proprie scelte⁸⁷.

Quando l'individuo si trova a dover fare un acquisto, e le opzioni tra cui scegliere sono molteplici, si possono verificare due differenti situazioni. In un primo caso si può arrivare ad uno stato di demotivazione. Infatti, come si è visto nel paragrafo 3.1, l'eccesso di scelta non rappresenta sempre un aspetto positivo: si sarà più invogliati a fare un acquisto quando il cervello non impiega troppa fatica nel dover scegliere, rischiando altrimenti di perdere l'entusiasmo al momento dell'acquisto. È interessante osservare anche come la quantità di prodotti disponibili e la conoscenza personale in un determinato settore inducano il soggetto a scegliere e conseguentemente a concludere un acquisto. Le persone con un'ampia conoscenza soggettiva di un determinato prodotto ritengono che le offerte più ampie siano maggiormente demotivanti in confronto a piccole quantità di articoli. Questo fenomeno avviene in quanto i grandi insiemi aumentano la difficoltà della scelta e, dato che offrono una varietà di merci non desiderate, sono più frustranti. Dall'altra parte, i soggetti meno informati tendono ad essere più attratti da una maggiore vastità di prodotti in quanto gli forniscono maggiori informazioni. Per questo, i set di grandi dimensioni, rispetto a quelli più piccoli, riducono la volontà di acquisto delle persone con una conoscenza soggettiva elevata, mentre aumentano la disponibilità d'acquisto delle persone meno informate⁸⁸.

Nel secondo caso, l'eccesso di scelta può stimolare la curiosità del soggetto, arrivando però, in certi casi, a diventare una vera e propria ossessione. Basti pensare a quante volte molti individui cambiano modello di cellulare per essere sempre al passo con le uscite dei nuovi modelli. Annualmente, ad esempio, è lanciato sul mercato un nuovo modello di iPhone e puntualmente c'è sempre qualcuno che passa ore in fila, addirittura dalla notte precedente, per essere tra i primi ad avere in mano il nuovo telefono, come se quest'ultimo venisse prodotto limitatamente e fosse quasi

⁸⁵ D'Orlando, Ferrante, Oliverio, “Economic Change and Wellbeing: The True Cost of Creative Destruction and Globalization”.

⁸⁶ Salecl, “La tirannia della scelta”, p. 56.

⁸⁷ Shwartz, “The paradox of choice: why more is less” p. 32.

⁸⁸ Hadar Liat & Sood Sanajay, “When Knowledge Is demotivating: Subjective Knowledge and Choice Overload”, Sage, 2014, p. 1741, https://www.researchgate.net/publication/264053635_When_Knowledge_Is_Demotivating.

impossibile acquistarlo dopo pochi giorni senza fare tutta questa fatica. Un altro esempio può essere quello del leasing delle automobili. Con questo tipo di contratto all'automobilista sarà concesso di cambiare veicolo al termine del periodo stabilito, permettendogli di mettersi alla guida di autovetture con caratteristiche differenti. Il mondo delle infinite possibilità sta generando sempre di più un malcontento generale. Mentre il prodotto interno lordo americano è più che raddoppiato negli ultimi trent'anni, la proporzione della popolazione che si definiva "molto soddisfatta" è declinata⁸⁹.

L'ossessione dell'averne molte cose da poter testare e provare non deriva solamente dall'ampia offerta presente sul mercato ma anche dal confronto con altri fattori. Scrive B. Schwartz che le persone possono valutare un'esperienza nei seguenti modi: confrontando l'esperienza con quella che speravano fosse o con quella che si aspettavano che fosse, confrontandola con altre esperienze avute nel recente passato oppure paragonandola alle esperienze vissute da altre persone⁹⁰. Quest'ultimo tipo di attitudine porta, talvolta, l'individuo a provare un senso di inferiorità spingendolo in certi casi a voler imitare gli altri, senza tenere conto che potrebbe essere felice anche semplicemente con quello che già possiede.

Alla luce delle ultime riflessioni, sembra che la capacità di scelta dell'individuo con il passare del tempo finisca per essere depotenziata, quasi come se l'individuo temesse l'errore e conseguentemente preferisse scaricare, quando possibile, la responsabilità su un agente terzo. Il processo decisionale è sempre più complesso e scoraggiante: l'individuo non sa più distinguere cosa gli serva realmente, ciò che desidera in modo genuino anche a costo di distaccarsi da quelli che possono essere definiti i canoni della società. L'uomo diffida oramai del suo stesso intelletto e mira progressivamente a stare al passo con i tempi e a plasmare il suo carattere a quello dei propri modelli. Ma solo attraverso una presa di coscienza e una giusta valutazione di ciò che realmente fa star bene *in primis* il singolo, distaccandolo dalla folla, sarà dunque possibile liberarsi dal vizio della soddisfazione apparente e superficiale. È solo grazie ad una maggiore consapevolezza del proprio essere che si potrà tornare ad apprezzare quel che si ha, capendo che anche ogni piccola scelta può significare molto.

⁸⁹ Schwartz, "The paradox of choice: why more is less" p. 201.

⁹⁰ Schwartz, "The paradox of choice: why more is less" p. 183.

Conclusioni

Nel corso dell'elaborato si è potuto notare quanto i processi decisionali siano cambiate nel tempo e quanto esse facciano parte della nostra vita, influenzando il nostro comportamento e il nostro modo di agire. Nonostante si tenda spesso a focalizzarsi solo sulle scelte che dovrebbero generare cambiamenti di una certa sostanza nella nostra vita, anche quelle più piccole, in realtà, sono determinanti per ognuno di noi. La società contemporanea, in particolare, è caratterizzata da un'immensa varietà di opzioni tra cui l'individuo può prendere decisioni. Tuttavia, occorre essere vigili e non lasciarsi travolgere da ciò che ci circonda, dagli standard e dai canoni che la società, senza forse volerlo, sta implicitamente imponendo al prossimo. Lo stare in gruppo e l'essere circondati da personalità diverse può essere senz'altro un aspetto positivo della nostra epoca ma è fondamentale che l'individuo colga l'importanza della sua unicità. Si è visto come il modello dell'individuo razionale, che tende a massimizzare sempre la sua utilità attraverso un attento calcolo di tutti i fattori, sia in realtà difficile da imitare, se non impossibile. Questo implica che quando ci si accinge a compiere una scelta nei fatti occorra guardare oltre a quello che porterebbe ad un massimo rendimento, cercando di pianificare al meglio il proprio benessere futuro, e non solo quello dell'immediato presente.

In questa sede sono stati analizzati diversi pensieri di autori che si sono espressi riguardo alla relazione che intercorre tra l'individuo e la comunità, ma anche riguardo a ciò che avviene inconsciamente nella psiche umana. Il superare le difficoltà che il conformismo, l'imitazione e le proprie convinzioni possono generare è un'impresa difficile. Nonostante si possa essere a conoscenza di questi fattori, l'individuo verrà sempre portato in un qualche modo in relazione all'ambiente che lo circonda. Nel sondaggio effettuato nel capitolo 2 (par. 3.1) si è sottolineato proprio come situazioni studiate da diversi autori vengano effettivamente confermate dalle risposte ottenute da persone di fasce d'età completamente diverse. Questi comportamenti e modi di pensare al momento della scelta si stanno radicando sempre di più dentro di noi. Anche l'eccesso di scelta presente sul mercato pone spesso in difficoltà l'individuo, circondandolo di nuovi prodotti che spesso non avrebbe neanche immaginato di poter disporre.

Che tutto questo sia un bene o un male non può essere stabilito universalmente. Ognuno di noi si relaziona con l'ambiente circostante in maniera differente e ognuno segue schemi di ragionamento diversi durante il processo decisionale. A mio parere, alla luce di tutte le considerazioni fatte, il mondo si sta evolvendo troppo velocemente e l'eccesso di scelta che si ha non è forse pienamente un bene. Ritengo che l'individuo faccia fatica a tenere il passo con tutti i cambiamenti in

corso e che, prima di poter apprezzare a pieno ciò che gli viene offerto, debba imparare ad apprezzare a preservare la sua unicità.

BIBLIOGRAFIA

Abend, Gabriel. "The limits of decision and choice", *Springer Nature*, 5 dicembre 2018, <https://www.researchgate.net/publication/329434916>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Alberoni, Francesco. *Riflessioni su Durkheim: individuo e società*. Studi di sociologia, p. 1, (1964). https://www.jstor.org/stable/23002654#metadata_info_tab_contents, ultimo accesso 12 settembre 2022.

Asch, Solomon. *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments*. Swarthmore College. <https://www.gwern.net/docs/psychology/1952-asch.pdf>, ultimo accesso 9 settembre 2022.

Bauman, Zygmunt. *Paura liquida* (2009): 9. Editori Laterza.

Comte, Auguste. 1979. *Corso di filosofia positiva*. UTET.

Cimpanelli Giulia, "Ogni giorno prendiamo 35 mila decisioni: come non sbagliare", *Corriere della sera*, 13 settembre 2018. https://www.corriere.it/liberitutti/18_settembre_13/ogni-giorno-prendiamo-35-mila-decisioni-come-non-sbagliare-2d2f5f6e-b766-11e8-a220-c88af74e63aa.shtml, ultimo accesso 5 agosto 2022.

Darwin, Charles. *L'origine delle specie* (2011): 9. Bollati Boringhieri.

Darwin, Charles. *L'origine dell'uomo e la selezione sessuale* (2017). Newton Compton editori.

D'Orlando, Fabio, Ferrante, Francesco e Oliverio, Albertina. *Economic Change and Wellbeing: The True Cost of Creative Destruction and Globalization* (2021): pp. 64-69. Routledge. <https://ereader.perlego.com/1/book/2568234/0>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Durkheim, Émile. *Le regole del metodo sociologico* (2008). Einaudi.

Durkheim, Émile. *Il suicidio. Studio di sociologia* (2014) Rizzoli.

Eisenstadt, Shmuel Noah. "Social Change, Differentiation and Evolution." *American Sociological Review*: 29, no. 3 (1964): 375–386. <https://doi.org/10.2307/2091481>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Fuchs, Christian. *Critical Theory of Communication: New Readings of Lukács, Adorno, Marcuse, Honneth and Habermas in the Age of the Internet* (2016), pp.111-152. University of Westminster Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctv5vddf2.6>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Galantino, Nunzio. "Conflitto". 16 giugno 2019. <http://www.nunziogalantino.it/conflitto/>, ultimo accesso 12 settembre 2022.

Gätcher, Simon e Fehr, Ernst. "Are people Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Good Experiment", *Economics Letters*, (2001). https://www.researchgate.net/publication/222558958_Are_People_Conditionally_Cooperative_Evidence_from_a_Public_Good_Experiment, ultimo accesso 9 settembre 2022.

Giddens, Anthony. *Acta Sociologica*. Sage Publications: pp- 151-155, (1992): vol. 35, no. 2. <http://www.jstor.org/stable/4194765>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Guetzkow, Harold. *Groups, Leadership and Men: Research in Human Relations* (1951). Carnegie Press, https://books.google.it/books?id=aPRGAAAAMAAJ&printsec=frontcover&hl=it&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Hadar, Liat e Sanjay, Sood. *When Knowledge Is Demotivating: Subjective Knowledge and Choice Overload*. Psychological Science, pp 1739-1747, (2014): vol. 25, no. 9. <http://www.jstor.org/stable/24543909>, ultimo accesso 5 luglio 2022.

“Homo economicus”, diretta da Melchiorre Virgilio, (2006): Bompiani, pp. 5339-5340, https://www.researchgate.net/publication/301497864_Homo_economicus, ultimo accesso 5 agosto 2022.

Itamar, Gati e Itay, Asher, *Prescreening, In-Depth Exploration, and Choice: From Decision Theory to Career Counseling Practice*, “The Career Development Quarterly”, (2001): 50 (2). https://www.researchgate.net/publication/264415740_Prescreening_In-Depth_Exploration_and_Choice_From_Decision_Theory_to_Career_Counseling_Practice, ultimo accesso 12 settembre 2022.

Kahneman, Daniel. *Pensieri lenti e veloci* (2021). Mondadori.

Kahneman, Daniel e Tversky, Amos. *Prospect theory: An analysis of decision under risk*. The Econometric Society, pp. 263-192, (1979): vol. 47. <https://www.jstor.org/stable/1914185>, ultimo accesso 10 settembre 2022.

Katugampola, Navindu. “The butterfly effect & COVID-19: Six implications for sustainable investing in an interconnected world”, *Morgan stanley*, 2020. <https://insurercio.com/images/The-Butterfly-Effect.pdf>, ultimo accesso 3 agosto 2022.

Lau, Richard R e Redlawsk, David P. *Advantages and Disadvantages of Cognitive Heuristics in Political Decision Making*. American Journal of Political Science, pp. 951-971, (2001): vol. 45, no. 4. <https://doi.org/10.2307/2669334>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Le Bon, Gustav. *Psicologia delle folle* (2013). Edizioni clandestine.

Le Bon, Gustav. “Psicologia delle folle” (1895). https://digilander.libero.it/rivista.criminale/e-book/psicologia_folle.pdf, ultimo accesso 9 settembre 2022.

Liat, Hadar e Sanajay, Sood. “When Knowledge Is Demotivating: Subjective Knowledge and Choice Overload”, *Sage*, p. 1741, (2014). https://www.researchgate.net/publication/264053635_When_Knowledge_Is_Demotivating, ultimo accesso 20 settembre 2022.

Lorenz, Konrad. *Io sono qui, tu dove sei? Etologia dell’oca selvatica* (1990). Mondadori.

Martini, Elvira. *Persona e società: la complessità della relazione*. Studi di Sociologia, pp 59-81, (2010). <https://www.jstor.org/stable/23005221>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Meltzoff, N. Andrew e Moore, M. Keith. *Imitation of Facial and Manual Gesture by Human neonates*. Science, pp. 75-78, (1977): Vol. 198, no. 4312. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/897687/>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Mill, Joh Stuart. *Utilitarianism* (1863). Parker, Son and Bourn.

Oliverio, Albertina. *Dall'imitazione alla cooperazione* (2012). Bollati Boringhieri.

Oliverio, Albertina. *Individuo, natura, società* (2015). Mondadori.

Pompeo, Francesco. *Elementi di antropologia critica* (2018). Meti Edizioni.

Redazione. "The Butterfly Effect: l'effetto farfalla non è un semplice film", *Lifegate*, 7 gennaio 2010, https://www.lifegate.it/the_butterfly_effect_non_e_un_semplice_film, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Ricoeur, Paul. *La persona* (1997). Morcelliana.

Rossi, Anna. "Blue whale, ecco tutte 50 regole del "gioco" dell'orrore", *Il Giornale*, 15 maggio 2007, <https://www.ilgiornale.it/news/cronache/blue-whale-ecco-tutte-50-regole-gioco-dellorrore-1397469.html>, ultimo accesso 5 agosto 2022.

Ross, Edward Alsworth. *Rational Imitation*. American Journal of Sociology, pp. 721-728, (1908): vol 13, no. 6. <http://www.jstor.org/stable/2762744>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Russel, Hardin e Cullity, Garrett. "The Free Rider Problem", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, (2003). <https://plato.stanford.edu/entries/free-rider/>.

Saldutti, Nicola, "Identità, l'illusione (e l'ansia) di avere possibilità infinite", *Corriere della sera*, 14 marzo 2021, https://www.corriere.it/sette/attualita/21_marzo_14/identita-l-illusione-l-ansia-avere-possibilita-infinite-e3b6a0d2-81ba-11eb-870f-597090faeea5.shtml, ultimo accesso 5 agosto 2022.

Salecl, Renata. *La tirannia della scelta* (2013). Editori Laterza.

Salemi Roselina, "La bellezza è un'ossessione mondiale", *La Stampa*, 19 novembre 2016, <https://www.lastampa.it/topnews/tempi-moderni/2016/11/19/news/la-bellezza-e-un-ossessione-mondiale-1.34774152/>, ultimo accesso 5 agosto 2022.

Sen, Kumar Amartya e Williams, Bernard. *Utilitarismo e oltre* (2002). Net.

Sen, Kumar Amartya. *Scelta, benessere, equità* (2006). Il Mulino.

Shwartz, Barry. *The paradox of choice: why more is less* (2005). Harper Perennial.

Simmel, Georg. *Le metropoli e la vita dello spirito* (1996). Armando Editore.

Simmel, Georg. *Le metropoli e la vita dello spirito*. <http://www.leoneg.it/archivio/simmel%20-%20le%20metropoli%20e%20la%20vita%20dello%20spirito.pdf>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Spencer, Herbert. *Principi di sociologia* (1967). UTET.

Tarde, Gabriel. *Le leggi dell'imitazione* (2012). Rosenberg & Sellier.

Tarde, Gabriel. *Che cos'è la società* (1884).

“The Butterfly Effect”, *The decision lab*, <https://thedecisionlab.com/reference-guide/economics/the-butterfly-effect>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

The Nobel Prize. “Daniel Kahneman Interview”. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/interview/>, ultimo accesso 14 settembre 2022.

Treccani. “Progresso”. Treccani, <https://www.treccani.it/vocabolario/progresso/>, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Von Neumann, John., Morgenstern, Oskar. *Theory of Games and Economic behavior* (1953). Princeton University Press.

Weinstein, David. *Herbert Spencer's Liberal Utilitarianism* (1998). Cambridge University Press, p. 182.

Wikipedia. “Evoluzione sociale”. *Wikipedia*, 5 settembre 2020, https://it.wikipedia.org/wiki/Evoluzione_sociale, ultimo accesso 12 settembre 2022.

Wikipedia. “Asch conformity experiments”. *Wikipedia*, 23 agosto 2022, https://en.wikipedia.org/wiki/Asch_conformity_experiments, ultimo accesso 13 settembre 2022.

Wingert, Pat. “Why Some Brides Go to Extremes”, *Newsweek*, 2008 <https://www.newsweek.com/why-some-brides-go-extremes-94059>, ultimo accesso 9 settembre 2022.

ABSTRACT

The dissertation focuses on what can be called a 'paradox' of choice in contemporary society. I believe that this topic is of fundamental importance, as decisions made by individuals underpin subjects such as economics, law, politics, and many more. The process of evolution that has taken place over the years has brought about various changes in the world and these have consequently changed the way people act.

The first chapter initially focuses on the terms of evolution and progress, key concepts for understanding the transformations that have taken place up to contemporary times. In this regard, reference is made several times to Charles Darwin, an author who focused heavily on the origin of species and man in his writings 'On the Origin of Species' and 'The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex'. The author believes that struggles have always taken place in the world and that from them, through the laws of natural selection, only the strongest species survive. The innovative theory of Herbert Spencer, who likens society to an organism, is then expounded. Just as in the human body, where organs cooperate with each other to maintain a certain equilibrium, so too are individuals who are driven to mutual assistance. However, progress is not always seen from a positive perspective. Authors such as Georg Simmel and Zygmunt Baumann emphasise how the individual is increasingly achieving a sense of isolation from society and how he or she, despite the many freedoms achieved, lives a sometimes painful life. The relationship that binds individuals to society is crucial, as the former enables society to be born, grow and evolve. The society also has an important influence on the individual, necessarily leading him to have to relate to his peers. The encounter between different members of society can generate positive but also negative results, almost to the point of annulling individual identities. This also affects the individual's life choices and ways of acting. The concepts of integration and regulation form the basis for Émile Durkheim's study on suicide rates. Thus, different types of suicide are distinguished, including selfish suicide, altruistic suicide, anomic suicide and fatalistic suicide. The first occurs when social integration, being very weak, leads the individual to live in a state of loneliness, distancing himself from the community to which he belongs; the second, the altruistic suicide, is characterised by a particularly high degree of social integration that encourages the individual to feel a very close bond with the rest of the group; the anomic suicide refers to a situation in which the norms are insufficient if not absent, creating situations of instability and exclusion; the last type of suicide, the fatalistic suicide, presupposes an excessive number of norms that regulate society and which hinder the life of the individual, almost oppressing him.

The second chapter opens with an exposition of the model of the rational individual. To explain this theory, reference is inevitably made to the figure of *Homo oeconomicus*. The latter, as

also taken up later by Jeremy Bentham, tends to make his choices to maximise his utility. The theory of utilitarianism, however, has drawbacks at the societal level, since what might benefit the individual might instead cause harm to society. In the following, three different models related to further theories are described that show how the individual can make a decision, attempting to maximise his or her profit. In the second section, various situations resulting from the encounter between the individual and the collective are illustrated. In particular, conformism, imitation and cooperation are analysed. We speak of conformism when within a group the individual is led to change his or her beliefs, character and way of acting in order to be better integrated by the other group members. Gustave Le Bon analysed in "The Crowd: A Study of the Popular Mind" how the individual, once part of a group of people, loses his subjectivity, conforming passively to the majority. Various studies have also been carried out on conformism, the most important of which is that of Solomon Asch, which shows how many individuals, despite being aware that they are making the wrong choice, still tend to conform to the majority opinion so as not to feel excluded. The experiment consisted of showing participants two cards, one containing a single black line of a certain length, the other with three drawn lines of different lengths. The subjects questioned were all Asch's accomplices, except for one individual (called 'naïve'). The accomplices, who were the first to answer the question, were given the wrong answer. Although it was clear to the naïve subject that the answers were wrong, as he did not want to feel uncomfortable, he answered in accordance with the majority opinion. Another consequence of social interaction can be imitation. Imitation can sometimes be positive, as pointed out by psychologist Andrew N. Meltzoff. In one of his experiments, he shows how infants are able to imitate facial expressions shown to them in a short period of time, thus enabling them to integrate quickly into their everyday environment. A further interesting concept to analyse is that of imprinting demonstrated by Konrad Lorenz. Studies claimed that baby geese tended to 'imprint' on the first moving object they saw after birth. Lorenz thus decided to replace the mother geese in some cases, thus becoming the first figure visible to the young. The third case to be analysed in relation to the relationship between individual and collectivity is that of cooperation. The latter concerns a positive side of social interaction, as it allows individuals to cooperate in order to achieve their goals more efficiently by optimising their time, strengths and abilities. Cooperation, however, can have a drawback, namely that of free-riders, individuals who benefit from the efforts of others without making a contribution of their own. In addition to external factors that influence individuals, there are also internal factors that lead them to act in a certain way. Daniel Kahneman and Amos Tversky propose the concept of 'heuristics', i.e. the concept that tends to lead the subject, faced with a complex question, to simplify the problem. It can come in various types: availability, representativeness and anchoring. To the concept of heuristics, the same authors also associate that of 'biases', systematic

cognitive errors caused by mental shortcuts. Biases also come in different forms: attribution, confirmation bias, and unrealistic optimism. To conclude the chapter (section 2.3.1), I submitted a survey to people of different age groups, which reached 177 responses. The survey presented situations in which participants could be misled due to heuristics, biases and their own personal experiences.

The third chapter concentrates on the excess of choice in the contemporary age. The world we live in provides us with a wide margin of choice due to the presence of diverse products and services on the market. When we go to the supermarket, for example, among the shelves we can see the number of different brands out there for one product. Barry Schwartz also describes a similar situation in a clothing shop. When buying simple jeans we are confronted with several questions including whether we prefer slim, easy fit, relaxed fit, baggy or extra baggy. The use of cosmetic surgery also provides individuals with the opportunity to distort their physical features to achieve an ideal type of beauty. Renata Salecl speaks, in fact, of a veritable 'cult of the VIP', indicating the almost obsessive and irrational behaviour that leads the individual to want to achieve a certain physical appearance, lifestyle and habits. Various experiments have also been carried out with regard to the excess of choice and the consequent difficulty in which the individual finds himself when he has to make a decision. Prominent among them was an experiment carried out in a shop where a table was set with new exotic jams to try, offering a one euro voucher to customers who decided to buy a jar of jam. In the first condition, 6 jams were set out for tasting; in the second, 24 different varieties. In both cases, it would then be possible to purchase the set of 24 jams. The table set with a greater variety of products to taste had attracted more people, but when it came time to purchase, only 3% of them actually bought the product. On the other hand, despite the fact that the fewer goods on display had attracted fewer people, 30% actually bought the products. This experiment shows how in many cases the vastness of options to choose from does not necessarily equate to a state of well-being; on the contrary, it often leads the individual to feel a sense of disorientation and difficulty. Precisely for this reason, among the many possibilities, one will tend to make a safer choice, sticking to what is already known to us, without running the risk of making mistakes. The second paragraph aims to emphasise how choices are part of our lives. In fact, practically every moment we are faced with a choice to make, starting with what to do as soon as we wake up in the morning when we are still lying in bed. It is estimated that a person makes about 35,000 decisions a day, and often we do not even realise it. The last part of the paper tries to provide a more critical view of what is called the obsession with choice. In light of all the reflections and cases analysed, I believe that the individual is increasingly losing enthusiasm and creativity. One is almost afraid to choose, fearful of disappointing oneself or even the expectations of others. The individual should be able to analyse more rationally what in fact

makes him or her feel good in the first place without letting oneself be influenced by the crowd and the so-called canons of society, canons that are becoming increasingly paradoxical if not impossible to achieve.