

Corso di laurea in Scienze Politiche

Laurea Triennale

Cattedra di *Metodologia delle Scienze Sociali*

Una teoria sulla risata,
comprendere l'umorismo applicando gli strumenti della psicologia
cognitiva e abbracciandone la funzione sociale

Prof. Giacomo Sillari

RELATORE

Tommaso Palmieri,
matricola n. 094242

CANDIDATO

Anno Accademico 2022/2023

Indice

Introduzione	3
Capitolo I	5
Una panoramica sul dibattito natura cultura	5
La nascita del dibattito natura-cultura: la rivoluzione darwiniana.	5
L’approccio comportamentista: ricercare il perché del comportamento in laboratorio	9
Lo sguardo della psicologia cognitiva: come funziona la nostra mente.	11
Capitolo II	15
Spiegare l’umorismo tramite la psicologia cognitiva e viceversa	15
Introduzione ai personaggi: la rigidità fuori e dentro di noi.	15
L’uomo, una marionetta pensante: riconoscere nel cinema e teatro umoristico i meccanismi che governano la nostra mente.	19
La marionetta sa parlare: come i giochi di parole manipolano l’associazione di idee.	28
Se la marionetta piange si smette di ridere: dualità tra sé mnemonico e sé esperienziale.	40
Capitolo III	46
Umorismo e comportamento sociale	46
Che cos’è una norma sociale: come aspettative e credenze definiscono il comportamento.	46
Cambiamento e umorismo: l’umorismo come strumento più efficace per la promozione di un cambiamento sociale.	49
Conclusioni	53
Bibliografia	54

Introduzione

In varie fasi del mio percorso universitario, mi sono trovato a studiare esperimenti comportamentali e sociali aventi come oggetto animali o persone e altrettante volte mi sono colto a riderne delle conclusioni. Trovavo estremamente comico come si potesse riuscire a indirizzare la complessità dell'universo umano nella direzione voluta, manipolando l'unità di analisi a tratti con una facilità tale, almeno apparente, che persone e animali sembrassero dei semplici oggetti nelle mani dello sperimentatore, come dei giocattoli. Ho iniziato quindi a pormi la domanda che ha alimentato la mia ricerca: perché ridiamo? Qual è la differenza tra un qualcosa che ci fa ridere e qualcosa che invece ci mette a disagio? Quale vantaggio la specie umana ha tratto dallo sviluppare la facoltà di ridere? Ridere accomuna tutti: a prescindere da età, sesso, cultura o ceto, chiunque, chi più e chi meno, quotidianamente vede il proprio viso contrarsi, i denti scoprirsi, gli occhi socchiudersi e la schiena piegarsi nel gesto a cui si è dato il nome di risata. Nell'antichità, nella città di Sparta, alla risata era dedicato addirittura un culto, il dio Riso, in greco Ghelos; lo stesso poteva essere raffigurato all'interno della corte di Dioniso, assieme ai Satiri e a Komos, la Baldoria. In Tessaglia ogni anno si celebrava un festival in onore del dio Risus, decantando il quale si facevano feroci scherzi agli stranieri di passaggio.¹ Ridere, un gesto che trascende tempo e spazio, un gesto che nasce sollecitato dagli sforzi dei più grandi e sofisticati artisti così come da uno sconosciuto in fila alla cassa.

Lungi da me pensare di riuscire a dare una risposta esaustiva alla domanda “perché ridiamo?”, gli sforzi che hanno dato vita all'elaborato che segue sono stati orientati a proporre una formula puramente teorica, che possa però trovare un riscontro in più contesti, dall'esperienza quotidiana alla scena di un film o di una commedia teatrale. Nello specifico, dopo avere introdotto la psicologia cognitiva nel panorama del “dibattito natura-cultura”, seguirà un confronto tra il saggio sull'umorismo del filosofo francese Henri Bergson, *Il Riso*, e le teorie cognitiviste enunciate da Daniel Kahneman nel saggio *Pensieri lenti e veloci*, entrambi scelti per aver racchiuso le loro teorie in formule e modelli semplificati. In tal modo, il filosofo fornisce il paradigma concettuale sull'umorismo, all'interno del quale troveranno posto e relativa applicazione le scoperte dello psicologo cognitivista; l'incontro tra questi due mondi si svilupperà tramite l'analisi di estratti di commedie, che fungeranno in tal modo da terreno sperimentale puramente teorico. Le conclusioni logiche tratte da questo confronto verranno poi applicate alle teorie sul comportamento sociale della sociologa Cristina Bicchieri, questo

¹ Tommaso Braccini, *I Greci, i Romani e... il Riso*, 8

cercando di individuare il peso della risata come gesto sociale. A causa dei limiti materiali della ricerca, si noti come non verrà operata nessuna distinzione tra attributi quali “umoristico”, “comico”, “spiritoso” che verranno bensì utilizzati come sinonimi e intesi tutti come caratterizzazione di un qualcosa che in ultima istanza fa ridere, che genera una risata.

Capitolo I

Una panoramica sul dibattito natura cultura

La nascita del dibattito natura-cultura: *la rivoluzione darwiniana*.

Nel 1859 fu pubblicata un'opera destinata a scuotere l'intero panorama della sociologia moderna: è *L'origine delle specie* di Charles Darwin. Affascinato e incuriosito dall'incredibile varietà di specie animali e vegetali di cui fu testimone durante numerosi viaggi compiuti intorno all'America del Sud, Darwin si interrogò su quale fosse il meccanismo, la legge che determina tale diversificazione. La stessa domanda animò cinquant'anni prima anche il naturalista francese Jean Baptiste Lamarck, il quale sviluppò una teoria successivamente chiamata lamarckismo, fondata su due principi: la funzione, ossia il bisogno relativo all'ambiente, crea l'organo e i caratteri acquisiti durante l'evoluzione si trasmettono per via ereditaria.² Dei due elementi appena descritti la teoria darwiniana ne abbraccia il secondo, la trasmissione ereditaria, mentre per quanto riguarda il primo punto viene elaborato un meccanismo differente. Il naturalista inglese infatti si ispirò ad alcuni procedimenti già esposti dall'economista inglese Thomas Malthus, il quale nel suo *Saggio sul principio di popolazione* sentenziò così: "l'inevitabile povertà [...] è l'effetto necessario della tendenza che ha la razza umana, a moltiplicare più rapidamente di quel che crescano i suoi mezzi di sussistenza"³. Conseguenza di tale inevitabile spirale verso la scarsità e povertà è lo scatenarsi di competizione per le poche risorse rimaste, una vera e propria lotta per la sopravvivenza: "l'uomo risoluto a vivere ricco o morire, e non ha scrupoli intorno ai mezzi di riuscirvi, non può rimaner povero per lungo tempo"⁴. Applicando questo principio al mondo naturale, di cui ovviamente anche l'essere umano fa parte, Darwin teorizzò la *selezione naturale*, anche chiamata *sopravvivenza del più adatto*, da intendersi nel modo seguente: "la conservazione delle differenze e variazioni individuali favorevoli e la distruzione di quelle nocive"⁵. A compiere tale selezione sarebbe l'ambiente

² Geoffrey M. Hodgson, "Is Social Evolution Lamarckian or Darwinian?", 8

³ Thomas Malthus, Giuseppe Garnier, *Biblioteca dell'Economista Vol. XI-XII*, 245

⁴ *ivi*, 61

⁵ Charles Darwin, *L'origine delle specie*, 154

all'interno del quale la specie animale o vegetale è inserita; quest'ultima subirebbe una sorta di pressione ambientale sotto il peso della quale solo i soggetti più adatti riescono a sopravvivere. Il sociologo ed economista statunitense Thorstein Veblen riassume il paradigma darwiniano descrivendolo come una costante e infinita successione di eventi legati dal principio causa-effetto, senza fine o scopo deliberato: "in the Darwinian scheme of thought, the continuity sought in and imputed to the facts is a continuity of cause and effect. It is a scheme of blindly cumulative causation, in which there is no trend, no final term, no consummation. The sequence is controlled by nothing but the vis a tergo of brute causation, and is essentially mechanical"⁶. All'interno di tale riquadro vi è presente anche la specie umana, la quale però viene raffigurata avente un ruolo meno passivo rispetto alle altre. Parlando della varietà delle specie animali e vegetali tipicamente domestiche, il naturalista afferma: "la variabilità non è in effetti causata dall'uomo; egli senza intenzione espone soltanto esseri viventi a nuove condizioni di vita, e quindi la natura agisce sulla loro organizzazione e fa sì che essa vari. Ma l'uomo può scegliere, e sceglie, le variazioni che la natura gli fornisce [...]. Egli così adatta animali e piante secondo il suo utile o piacere"⁷. L'uomo applicherebbe questa attività modellante anche su sé stesso, estendendola a tutto ciò che egli crea, comprese istituzioni economiche o politiche. A Veblen si deve il concetto di *natural selection of institutions* che, utilizzando le parole dell'autore stesso, si articola nel seguente modo: "the life of man in society, just like the life of other species, is a struggle for existence, and therefore it is a process of selective adaptation. The evolution of social structure has been a process of natural selection of institutions. The progress which has been and is being made in human institutions and in human character may be set down, broadly, to a natural selection of the fittest habits of thought and to a process of enforced adaptation of individuals to an environment which has progressively changed with the growth of community and with the changing institutions under which men have lived"⁸.

Partendo da tali principi, nel mondo della sociologia si apre un dibattito destinato a durare l'inezienza del novecento. Nello specifico, gli studiosi si sono divisi sul

⁶ Thorstein B. Veblen, "The Socialist Economics of Karl Marx and His Followers, 304

⁷ Charles Darwin, 532

⁸ Thorstein B. Veblen, "The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions", 188

cercare di individuare la fonte del comportamento umano e quindi la sua adattabilità all'ambiente che lo circonda: l'individuo si muove guidato da fattori biologici-genetici datogli in eredità dall'evoluzione della specie umana, oppure è il contesto sociale in cui nasce e cresce, l'ambiente, che gli indica cosa fare o non fare? A tale diatriba si dà il nome di dibattito tra "natura" e "cultura": "si studia quali siano i comportamenti *innati*, ereditati dalle precedenti generazioni, e quali invece quelli legati a fattori sociali, culturali e ambientali, ossia *acquisiti* attraverso l'esperienza"⁹. Semplificando, se posti su di una bilancia, peserebbe di più il patrimonio genetico o quello culturale? Per introdurre nel modo più corretto possibile l'argomento, occorre citare alcuni studi condotti su animali che sono entrati a far parte dei classici sul tema. Konrad Lorenz, considerato il padre fondatore della moderna etologia, spese molte energie nello studio delle oche selvatiche giungendo a conclusioni che gli valsero il premio Nobel per la medicina nel 1973. Incuriosito dalla precisione e meticolosità con la quale i piccoli di oca seguono la propria madre, condusse una serie di esperimenti a riguardo: in uno di questi Lorenz si sostituì alla madre biologica di un gruppo di anatre proprio nel momento della schiusa delle uova e il risultato fu che i piccoli appena nati iniziarono a seguire lo scienziato invece che la madre, che da quel momento venne completamente ignorata. A tale meccanismo fu dato il nome di *imprinting*, secondo il quale i piccoli di oche seguono esclusivamente il primo oggetto in movimento con cui entrano in contatto al momento della schiusa dell'uovo, in condizioni normali la madre biologica, a seguito dell'esperimento condotto da Lorenz, Lorenz stesso. Tratti comportamentali come l'imprinting sono considerati *ambientalmente stabili*, poiché poco modificabili dall'ambiente, viceversa quando questo incide in modo maggiore ci si trova di fronte a tratti *ambientalmente labili*.¹⁰ È necessario sottolineare come anche i tratti maggiormente stabili presentino comunque un certo grado di plasticità, o meglio di adattamento ambientale. Questo è precisamente il caso degli esperimenti di Lorenz, il quale non solo è riuscito a deviare l'imprinting delle piccole oche su sé stesso, ma ne ha inevitabilmente alterato il comportamento: al momento dell'accoppiamento, raggiunta quindi l'età adulta, le anatre "vittime"

⁹ Albertina Oliverio, *Individuo, Natura, Società: Introduzione alla filosofia delle scienze sociali*, 74

¹⁰ *ivi*, 76

dello scienziato preferirono cercare partner sessuali che rassomigliassero agli esseri umani piuttosto che ai membri della loro specie.¹¹

Modificando l'ambiente è quindi possibile mettere alla prova l'efficacia dei tratti puramente biologici e genetici, resi questi particolarmente evidenti da studi su cuccioli o neonati. I primissimi momenti di vita risultano infatti cruciali nel determinare il comportamento futuro dell'individuo, specialmente per quanto riguarda la socialità. A tal riguardo, nel 1959 lo psicologo Harry Harlow e sua moglie svilupparono una serie di esperimenti aventi come soggetti delle scimmie appena nate. L'obbiettivo era quello di studiare il ruolo che ha il contatto fisico nei piccoli dei mammiferi nel mettere le basi della socialità e creare legami di attaccamento;¹² tale scopo fu perseguito andando a modificare l'ambiente circostante il cucciolo nei suoi primi giorni di vita, nello specifico sostituendone la madre biologica con una surrogata. Quando disposte in una gabbia contenente due surrogati, due manichini, uno in fil di ferro con un volto rude ma provvisto di biberon e l'altro di peluche privo di biberon ma con il volto più rassicurante, le scimmiette tendevano a passare spropositatamente più tempo avvinghiati al secondo manichino, dedicando al primo giusto il tempo per nutrirsi. Il contatto con qualcosa di morbido e caldo ebbe un peso ben maggiore rispetto al semplice nutrimento, "contradicting the idea that affection is a response that is learned or derived in association with the reduction of hunger or thirst"¹³. Un successivo esperimento vide l'introduzione nella gabbia di un elemento che mettesse gli infanti in uno stato di agitazione e di angoscia, un qualcosa a loro sconosciuto, come ad esempio un orsacchiotto meccanico battente un tamburo. Anche in questo caso fu il manichino di peluche a venire preferito rispetto a quello in ferro: le scimmie inizialmente spaventate si stringevano al surrogato morbido e solamente dopo provavano ad avvicinarsi all'oggetto a loro sconosciuto. La paura dovuta al trovarsi davanti a situazioni nuove poteva essere affrontata solamente tramite il ricorso al rassicurante contatto fisico con il surrogato di peluche. Continuando con gli esperimenti, i coniugi Harlow allevarono altre scimmie, alcune in gabbie in cui vi era solo il manichino in ferro ed altre in gabbie con solamente il manichino di peluche, entrambi i surrogati erano forniti di biberon. I piccoli cresciuti

¹¹ Albertina Oliverio, 77

¹² *ivi*, 75

¹³ Harry F. Harlow, "Love in infant monkeys", 68

nell'ambiente descritto come primo dimostrarono enormi difficoltà non solo nell'approccio di oggetti nuovi, ma anche nella socializzazione con loro simili e successivamente con i partner sessuali. "The analogy with the behaviour of human infants requires no elaboration. [...] When a child is taken to a strange place, he usually remains composed and happy so as his mother is nearby. If the mother gets out of sight, however, the child is often seized with fear and distress"¹⁴ commentò Harry Harlow al termine dei suoi esperimenti.

L'approccio comportamentista: ricercare il perché del comportamento in laboratorio

La plasticità di un tratto comportamentale, e con essa la portata delle azioni possibili, è largamente dipendente dal grado di complessità del sistema nervoso della specie animale (o vegetale) a cui si sta facendo riferimento. Nei vegetali predomina il *tropismo* che prevede che la pianta si orienti verso l'agente fisico o chimico che le è utile per la sopravvivenza. Il comportamento degli organismi unicellulari, invece, si caratterizza quasi esclusivamente per una forma di reazione ad uno stimolo esterno che si realizza nell'avvicinamento o allontanamento dell'intero organismo dalla fonte di tale stimolo. Proseguendo con il grado di complessità, negli organismi pluricellulari semplici reazioni lasciano il posto a risposte più precise e mirate rese possibili da una forma di differenziazione interna: diversi gruppi di cellule sono incaricati di azioni e ruoli differenti dando vita ai *riflessi*. Negli organismi più complessi, poi, ai riflessi vengono progressivamente affidati ruoli più marginali grazie allo sviluppo della possibilità di compiere sequenze di azioni differenti, dette *comportamento*.¹⁵ Attorno a questo concetto venne costruita la scuola di pensiero detta *comportamentismo*, che vede come suo rappresentante principe John Watson. Secondo tale approccio soltanto il comportamento manifesto può essere oggetto di uno studio che si possa dire essere scientifico, ignorando la mente e concetti tipici della psicologia classica quali pulsione e desiderio, ad esempio. In tal modo il comportamento viene ridotto al modello stimolo-risposta ed è assoggettabile a manipolazioni effettuate in laboratorio come è tipico per lo studio dei fenomeni fisico-naturali. Alterando le

¹⁴ Harry F. Harlow, 72

¹⁵ Albertina Oliverio, 82-83

condizioni in cui naturalmente ad un dato stimolo segue una determinata risposta, introducendo cioè un rinforzo positivo o negativo, è possibile trasformare un riflesso incondizionato in uno condizionato, è su questo meccanismo che vengono costruite le basi del comportamentismo. A. Dickinson e N. J. Mackintosh riassumono quanto appena detto nella seguente formula: “a CS (conditioned stimulus) is paired with a reinforcer or a US (unconditioned stimulus) and the experimenter records an increase in the probability or amplitude of a discrete CR (conditioned response)”¹⁶. Applicando questo principio, l’etologo russo Ivan Pavlov, con il suo studio sulla salivazione dei cani, arrivò a conclusioni che gli valsero il Nobel per la medicina nel 1904. Nello specifico, riuscì a trasformare un riflesso incondizionato, la salivazione in presenza di cibo, in uno condizionato, la salivazione come conseguenza del suono di una campanella che anticipava il cibo. L’associazione di uno stimolo incondizionato (cibo) a uno stimolo neutro (campanello), fa sì che quest’ultimo possa indurre la salivazione esattamente come avviene con il cibo (rinforzo) in condizioni normali. A questo meccanismo di apprendimento si dà il nome di *condizionamento classico*.¹⁷ Pavlov non fu il solo che si impegnò nello studio del comportamentismo mettendo in atto esperimenti che coinvolgevano animali, celebri furono anche gli esperimenti condotti da Edward Lee Thorndike sui gatti. Gli esperimenti in questione si basano sul principio del “prova ed errore” (“trial and error”¹⁸): un gatto viene chiuso in una speciale gabbia creata ad hoc, per uscire è costretto ad eseguire una o più azioni particolari che, a seconda della gabbia, variavano dal premere un bottone, tirare una corda, attivare una leva; una volta riuscito ad uscire il gatto viene, quindi, premiato con del cibo. L’esperimento venne ripetuto più volte, con varie gabbie e numerosi gatti diversi, e puntualmente venivano registrati i tempi di esecuzione. Ad esempio il gatto numero 12, su un totale di 24 tentativi, impiegò una media di 85 secondi le prime quattro volte e di 6 secondi circa le ultime quattro.¹⁹ Con l’avanzare del numero di tentativi, il gatto riusciva ad eseguire la combinazione corretta sempre con maggiore velocità e precisione, riuscendo quindi gradualmente ad imparare la composizione della gabbia stimolato da un rinforzo positivo, in questo caso del cibo. Lo stesso autore degli esperimenti commentò a riguardo nel seguente modo:

¹⁶ A. Dickinson e N. J. Mackintosh, “Classical Conditioning in Animals”, 587

¹⁷ Albertina Oliverio, 20

¹⁸ Edward L. Thorndike, “Animal Intelligence”, 94

¹⁹ Edward L. Thorndike, 15

“starting, then, with its store of instinctive impulses, the cat hits upon the successful movement, and gradually associates it with the sense-impression of the interior of the box until the connection is perfect, so that it performs the act as soon as confronted with the sense-impression”²⁰. Proseguendo su tale strada, lo psicologo americano John Watson, già presentato prima, applicò i metodi del condizionamento sull’uomo con il preciso obbiettivo di dimostrare la possibilità di manipolare le emozioni umane inducendo una *conditioned emotional response*²¹. Nello specifico fu celebre l’esperienza condotta sul bambino di soli 11 mesi di nome Albert che aveva come preciso scopo quello di generare nell’infante la paura per i ratti. Applicando la nozione di riflesso condizionato elaborata da Pavlov è possibile associare la visione di un particolare colore o l’ascolto di un preciso rumore a sensazioni di dolore quali ad esempio una scossa elettrica,²² è partendo da qui che Watson costruisce il suo esperimento. Al piccolo Albert vengono inizialmente sottoposti una serie di animali, tra cui un cane e un coniglio, nei confronti dei quali si dimostra aperto e curioso. Successivamente gli viene avvicinato un topo bianco e contemporaneamente un forte rumore metallico viene prodotto per spaventare il bambino. Questo viene ripetuto per sette volte, registrando puntualmente la reazione del bambino che andava dal pianto al rotolarsi a terra spaventato, fino a quando ad Albert non viene mostrato solamente il topo senza alcun rumore: “the instant the rat was shown the baby began to cry. Almost instantly he turned sharply to the left, fell over, raised himself on all fours and began to crawl away so rapidly that he was caught with difficulty before he reached the edge of the table”²³. L’intento era riuscito, il bambino associava ora alla visione del ratto il sentimento di paura e spavento che aveva provato la prima volta udendo il forte rumore.

Lo sguardo della psicologia cognitiva: come funziona la nostra mente.

Contrapposta alla scuola comportamentista, intorno alla metà del novecento, nasce la psicologia cognitiva come conseguenza dell’infittirsi delle ricerche sullo

²⁰ *ibidem*

²¹ John B. Watson e Rosalie Rayner Watson, “Studies in Infants Psychology”, 511

²² *ivi*, 510

²³ *ivi*, 512

sviluppo delle intelligenze artificiali e il consolidamento delle teorie sulle illusioni ottiche. Se il comportamentismo si imponeva come regola quella di limitarsi allo studio e alla comprensione esclusivamente dei comportamenti manifesti, la pratica cognitivista era interessata a tutto ciò che avviene di celato e nascosto nella nostra mente. Il paradigma stimolo-risposta viene sostituito con la curiosità per l'inconscio: “lo psicologo cognitivo ricerca quindi la natura degli stati mentali, ossia le rappresentazioni, i concetti, gli stati d'animo, le attitudini, gli stereotipi, i simboli e i meccanismi logici, che guidano i ragionamenti e le azioni”²⁴. Per meglio comprendere l'area di interesse della materia in questione, conviene presentare uno scenario che, per quanto all'apparenza possa risultare semplice da comprendere, nasconde meccanismi complessi. Sicuramente a chiunque sarà capitato di trovarsi a dover afferrare un oggetto al volo, magari una palla: aldilà di tendenze personali più o meno favorevoli, chiunque si potrà dire in grado di riuscire nell'impresa, ma si è in grado di spiegare il come ci si riesce? Immaginando di chiedere ad un robot di afferrare una palla la volo, questo tradurrebbe la richiesta in un calcolo matematico parecchio complicato che implicherebbe la misurazione dell'accelerazione della palla, la sua velocità iniziale e finale, eventuale attrito con l'aria, il tutto inserito in uno schema geometrico costruito su parabole eccetera. Per noi invece risulta un gesto naturale, intuitivo. Ciò che non sappiamo è che in casi come quello appena descritto applichiamo la cosiddetta *euristica dello sguardo*, che recita in tal modo: “fissa lo sguardo sulla palla, mettiti a correre e regola la tua velocità in modo da tenere costante l'angolo dello sguardo (l'angolo fra l'occhio e la palla rispetto al suolo)”²⁵. Utilizzando i toni tipici dell'approccio darwiniano, lo psicologo cognitivo Gerd Gigerenzer definisce un'euristica, altrimenti detta *regola del pollice*, come uno strumento facente parte di una “cassetta degli attrezzi evolutiva di istinti”²⁶ sviluppatasi per guidarci nelle nostre azioni e decisioni. Una serie di meccanismi mentali, di scorciatoie cognitive, acquisiti evolutivamente tramite selezione naturale ed ereditati al momento della nascita.

Gli psicologi cognitivi più noti, a cui si devono numerosissime ricerche sulle euristiche, sono Amos Tversky e Daniel Kahneman, quest'ultimo vincitore del premio Nobel per l'economia nel 2002. Il collega Robert Maccoun commentò

²⁴ Albertina Oliverio, 60

²⁵ Gerd Gigerenzer, *Decisioni intuitive: quando si sceglie senza pensarci troppo*, 10

²⁶ *ivi*, 41

l'insolita vittoria (Kahneman è per l'appunto uno psicologo, non un economista) affermando: "Kahneman and Tversky's papers rely less on elaborate experimentation and psychometrics than on simple but powerful demonstrations of replicable phenomena that were "right under our noses" but had previously escaped our collective attention" dimostrando "limitations in our ability to map important evaluative judgments - willingness to pay for environmental mitigation, or recommended punitive damage awards - onto a dollar metric. And they have documented the often sizeable disjuncture between our abstract preferences, our actual momentary hedonic experiences, and our subsequent mental representations of those experiences"²⁷. Nell'articolo pubblicato sulla rivista scientifica "Science" nel 1974, "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", Amos Tversky e Daniel Kahneman affrontano e spiegano le euristiche e relativi bias (errori di giudizio) che si verificano quando si viene chiamati a dare valutazioni soggettive, soprattutto se inerenti a eventi probabilistici. Tra queste, *l'euristica della rappresentatività* interviene quando viene richiesta una valutazione probabilistica circa la correlazione tra due eventi o caratteristiche; il calcolo sulla probabilità viene sostituito con uno sulla plausibilità giungendo a formulare giudizi sulla base della facilità con la quale si riesce a immaginare lo scenario in questione. In questo modo, ad esempio, fornita la descrizione di un soggetto, la probabilità con la quale questo svolga o meno un dato mestiere viene stimata in base a quanto il soggetto sia facilmente associabile ad uno stereotipo professionale. Questo avviene ignorando concetti base legati ai calcoli probabilistici, come ad esempio la probabilità a priori o la dimensione del campione. L'euristica della rappresentazione è infatti viziata dall'*illusione di validità*: una stima viene giudicata valida o meno esclusivamente tenendo in considerazione la qualità della corrispondenza tra il risultato previsto e l'input informativo.²⁸ Diversa dalla rappresentatività, è *l'euristica della disponibilità*, che consiste nel calcolare la probabilità di un evento o la sua frequenza sfruttando come punto di riferimento la facilità con la quale ci sovengono in mente esempi inerenti al caso interessato. Tale euristica si espone a bias quali la familiarità o la salienza, secondo cui la popolarità, la prossimità temporale o l'emotività associata all'evento di cui si è chiamati a stimare la

²⁷ Robert Maccoun, "Why a Psychologist Won the Nobel Prize in Economics"

²⁸ Amos Tversky e Daniel Kahneman, "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", 1124-1127

probabilità inficiano inevitabilmente il calcolo.²⁹ Quando si deve assegnare un valore ad una quantità ignota si imposta la stima a partire da un valore iniziale dato, a tale meccanismo si dà il nome di *aggiustamento e ancoraggio*. In questi casi assume un peso particolare l'*effetto framing*, ossia le modalità con le quali è esposto il quesito che spesso suggeriscono il valore iniziale, dal quale poi l'aggiustamento risulta insufficiente. Valori iniziali diversi generano stime differenti.³⁰

Le euristiche -con relativi bias- appena descritte costituiscono le fondamenta della scuola cognitivista. Altri studi e successive conquiste, ottenute specialmente dai già citati Amos Tversky e Daniel Kahneman, seguiranno nel successivo capitolo dove verranno confrontate, o meglio applicate, al mondo dell'umorismo.

²⁹ *ivi*, 1127-1128

³⁰ Amos Tversky e Daniel Kahneman, "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", 1128-1129

Capitolo II

Spiegare l'umorismo tramite la psicologia cognitiva e viceversa

Introduzione ai personaggi: *la rigidità fuori e dentro di noi.*

Che cosa significa il riso? Che cosa c'è al fondo del risibile? Che cosa hanno in comune la smorfia di un pagliaccio, un gioco di parole, un qui pro quo o la scena di una commedia raffinata? Questi sono gli interrogativi che hanno mosso Henri Bergson nella stesura della sua opera *Il Riso*. Questione quella della risata assai spinosa, con la quale si sono confrontati numerosi filosofi senza mai riuscire a farci chiarezza, senza mai riuscire a sviluppare una regola che possa ritenersi generale. Umberto Eco si espresse così a tal proposito: “i più grandi pensatori sono scivolati sul comico; sono riusciti a definire il pensiero, l'essere, Dio, ma quando sono arrivati a spiegarci perché un signore che scende le scale e improvvisamente scivola ci fa morire dal ridere, si sono avvolti in una serie di contraddizioni e ne sono usciti, dopo immensi sforzi, con risposte esilissime”³¹. Sfida enorme, quindi, in cui anche Bergson si lancia, ma conviene proseguire per gradi. Primo punto della riflessione del filosofo francese risulta fondamentale per quanto forse possa apparire scontata: ridere è un gesto sociale³². L'umorismo è una caratteristica tipica ed esclusiva della sfera umana. Si ride di qualcuno che inciampa, quindi di un'azione umana, di un viso che ci risulta buffo, quindi di un aspetto, così come di una persona dall'atteggiamento e personalità particolarmente eccentrica, quindi di un comportamento. Ma non solo, si può ridere anche di un paesaggio naturale quando in questo riusciamo a scorgerci delle caratteristiche proprie dell'uomo, come la forma di una nuvola che sembra tracciare un sorriso, o una smorfia. Ma precisamente, perché ridiamo? Prendiamo un esempio: un uomo, che cammina per la via, inciampa e cade provocando le risate dei passanti. Si ride del fatto che si è seduto involontariamente, della sua goffaggine. C'era forse un sasso sul cammino, sarebbe quindi stato necessario aggirarlo o cambiare strada ma per mancanza di agilità, per distrazione o per ostinazione del corpo l'uomo ha continuato a

³¹ Umberto Eco, “Il nemico dei filosofi”, *L'Espresso*, 13 Agosto 1967 citato in Lucrezia Ercoli, *Filosofia dell'Umorismo*, 13

³² Henri Bergson, *Il Riso*, 58

camminare nonostante le circostanze richiedessero un'azione diversa. L'uomo è caduto per distrazione, sicuramente, ma per mancanza di elasticità, o meglio, per usare le parole di Bergson, per eccessiva *rigidità*³³. Stesso elemento è riscontrabile in alcuni volti caratterizzati da alcuni tratti più pronunciati di altri o da un'espressione dominante e costante. Si parla in questo caso non di goffaggine ma di una sorta di *deformità risibile*³⁴, risibile poiché è fissa, immobile: ci sono dei volti che sembrano continuamente impegnati a piangere, altri a fischiare o a intimidire; volti dominati da un'unica perenne smorfia e quindi persone che ci appaiono colorati sempre della stessa emozione, come se l'intera vita morale della persona si sia cristallizzata, come se si sia dovuta piegare al volere del proprio corpo. Ecco ritrovata la rigidità del signore inciampato. Proseguendo su tale strada, ci possono essere corpi caratterizzati da un singolo tratto così come caratteri umani guidati da una singola idea fissa o da un vizio, una sorta di contrazione della volontà. Non è un caso che molte commedie del teatro classico prendano il nome proprio da un vizio (come "il giocatore" di Goldoni o "l'avaro" di Moliere), o meglio, prendono il nome dal vizio dal quale il protagonista non riesce proprio a svincolarsi. Personaggi di questo tipo non sono più persone, vengono spogliati della complessità tipica dell'uomo, per diventare qualcosa di ben diverso: un'idea che si concretizza nelle forme e nell'aspetto di un uomo che si aggira indisturbato provando a mimetizzarsi tra le persone. Un automatismo che imita l'uomo, una meccanizzazione della natura, una falsificazione della realtà³⁵. I personaggi di una commedia di cui ridiamo non sono più persone, quindi, ma *tipi*,³⁶ che come semplici marionette sono destinati a muoversi sempre nello stesso modo, in modo coerente a ciò che li guida, un'idea, un'emozione o una professione, indipendentemente dal contesto in cui si trovano. Coerenti e quindi prevedibili, sempre se lo spettatore conosca e comprenda che cosa sta muovendo i fili della marionetta. Qui ha sede il carattere sociale della risata: una persona nuova alle "barzellette sui carabinieri" non potrebbe riderne, anzi si chiederebbe perché delle persone che appaiono sempre così maldestre e ignoranti siano riuscite ad ottenere un posto nell' Arma; bisogna conoscere il *tipo* che vediamo messo in scena per poterne cogliere l'ostinata rigidità meccanica. Ridere della stessa cosa, quindi, nasconde un'intesa implicita, un

³³ *ivi*, 17

³⁴ *ivi*, 24

³⁵ *ivi*, 57

³⁶ *ivi*, 89

riconoscersi appartenenti allo stesso universo, culturale o valoriale che sia, o più semplicemente appartenenti ad una stessa quotidianità il cui ritmo regolare viene spezzato da qualcosa di comico. Contrariamente, quando si ride di qualcuno, quando lo si deride, lo si riconosce come al di fuori della propria sfera. Ridere in questi casi diventa una forma di *correzione sociale*, una vera e propria sanzione negativa con la quale si punisce quell'irrigidimento che ha fatto inciampare il signore di sopra, ad esempio. Ma torniamo all'analisi del *tipo*, che abbiamo detto essere ostinatamente coerente a sé stesso fino al punto da risultare goffo, in quanto incapace di adattarsi al cambiare delle situazioni, ma soltanto in grado di reagire; un automatismo, una macchina sempre uguale che traduce un determinato input in un preciso output. Daniel Kahneman fa una descrizione molto simile quando parla di uno dei "protagonisti" della sua opera *Pensieri lenti e veloci*: il sistema 1. Per meglio comprendere di cosa si stia parlando è bene fare un esempio.

$$2 \times 2$$

Il risultato è 4, è inutile che lo dimostri. Chiunque riconosce immediatamente, senza alcuno sforzo fisico o mentale, che quella è una moltiplicazione, per di più una molto semplice, talmente semplice che il risultato appare in mente, come un lampo. Il calcolo è stato talmente veloce che pare non lo si sia neanche fatto. Questo è un pensiero veloce.

$$17 \times 24$$

Qui la situazione cambia. Anche in questo caso si riconosce subito che si tratta di una moltiplicazione, ma essendo più complessa rispetto a quella di prima, il risultato tarda ad arrivare, o meglio, è necessario uno sforzo ulteriore. Senza dedicare abbastanza tempo al calcolo sarebbe impossibile dire con esattezza che il risultato è 408. Questo è un pensiero lento.³⁷ La differenza sta nell'immediatezza o meno del risultato. Il pensiero lento è prerogativa del cosiddetto sistema 2, o *riflessivo*, mentre quello veloce del sistema 1, o *automatico*. Entrambi abitano la nostra mente ma funzionano in modo diametralmente diverso. Il sistema 2 è tendenzialmente associato all'esperienza soggettiva dell'azione, della scelta e della concentrazione; è incaricato di districare situazioni complesse, impiegandosi in attività mentali che richiedono maggiore sforzo, come ad esempio una

³⁷ Daniel Kahneman, *Pensieri lenti e veloci*, 24

moltiplicazione complessa.³⁸ Passando al sistema 1, questo opera in fretta e automaticamente, con poco o nessuno sforzo e nessun senso di controllo volontario. Le sue capacità comprendono competenze innate che condividiamo con altri animali, come percepire il mondo attorno a noi riconoscendone gli oggetti, così come altre apprese nel tempo. Il sistema 1 può ad esempio imparare competenze specifiche come leggere o contare, fino ad arrivare ad esercitare le associazioni di idee, che intervengono quando ad esempio ci viene chiesto qual è la capitale della Francia.³⁹ È l'interazione tra i due sistema che permette l'uomo di elaborare giudizi: intuizioni ed impressioni prodotte dal sistema 1 passano al vaglio del sistema 2 che le traduce in credenze e azioni volontarie. Quello *riflessivo* dei due, però, si caratterizza per un tratto che rende il "rapporto di coppia" qualcosa di irrimediabilmente più complesso: il sistema 2 è estremamente pigro e non sempre esercita il controllo necessario. Di conseguenza, spetta al sistema 1 la maggior parte del lavoro. Ha, però, sviluppato una serie di tecniche che lo aiutano nel formulare i suoi giudizi: le euristiche, o regole del pollice, ossia scorciatoie mentali che velocizzano il processo di formulazione di pareri, o più semplicemente, ci aiutano ad orientarci quotidianamente. Il sistema 1, però, di queste si fida ciecamente, in quanto la funzione di controllo è affidata al suo compagno, ed è ignaro degli eventuali errori di valutazione a cui può giungere, i cosiddetti bias. Per lui, la misura del successo dei suoi giudizi è la coerenza logica della narrazione che riesce a costruire⁴⁰, non la completezza o qualità delle informazioni che ha a disposizione. Ostinato, inconsapevole dei propri limiti, ignaro dei propri errori e schiavo dell'essere coerente: utilizzando le parole di Bergson, il sistema 1 è un automatismo irrimediabilmente rigido. Secondo quanto detto finora, alla domanda "perché si ride?" si potrebbe abbozzare una prima risposta: a farci ridere è il riconoscere il sistema 1 in qualcuno o qualcosa, negli altri o in noi stessi.

³⁸ *ivi*, 25

³⁹ *ivi*, 26

⁴⁰ *ivi*, 115

L'uomo, una marionetta pensante: *riconoscere nel cinema e teatro umoristico i meccanismi che governano la nostra mente.*

Applichiamo quanto svelato dalla psicologia cognitiva sulla nostra mente seguendo le orme lasciate da Bergson e proviamo a spiegare il perché troviamo comica la scena di un film che è entrato a far parte dei classici del cinema italiano: *Amici miei* (1975) diretto da Mario Monicelli, nello specifico, la “distruzione dei paesetti”.

Partiamo con la descrizione di ciò che accade. In questa scena i protagonisti (ai quali mi riferirò come “gli amici”) sono intenti a svolgere uno dei loro scherzi, presentato come un loro classico: far credere ai residenti di un paese di modeste dimensioni che “l’ente regione” abbia ordinato la demolizione di alcuni edifici, tra cui la chiesa, al fine di fare spazio alla costruzione di uno svincolo autostradale. Arrivati nella piazza del paese, davanti alla chiesa, luogo quindi centrale, di modo che l’intero paese venga coinvolto, scaricano dalla macchina vari strumenti legati al mondo edile, i cui nomi vengono urlati, come se si stessero annunciando ad un pubblico. Vengono utilizzate terminologie specifiche legate al mondo dell’ingegneria ed in generale delle costruzioni: goniometro, teodolite, decametro, livella, calcolatore, dinamite, tritolo, bulldozer. A ciò si accompagnano i fittizi titoli che si attribuiscono gli amici tra di loro, anch’essi legati al mondo edile, come ingegnere e geometra. Il gruppo quindi prende misure e traccia grosse icc su alcune abitazioni e sulla chiesa. Sono attenti a non ignorare i paesani, anzi interagiscono con loro facendosi aiutare con le misurazioni. Il tutto si svolge con grande fretta, senza che nessuno chieda spiegazioni, tranne il parroco: questo si rivolge al Melandri (uno degli amici), qui in qualità di “capo operazione”, il quale gli risponde che dovranno demolire alcuni palazzi per fare spazio ad un nuovo svincolo autostradale per ordine dell’ente regione. La scena si conclude con gli amici che vanno via in macchina e il prete che corre a far suonare le campane. Lo scherzo che viene qui messo in scena è un perfetto esempio di come funzioni il principio del *WYSIATI*⁴¹, che sta per “what you see is all there is” (quello che si vede è l’unica cosa che c’è). Tale principio è alla base del saltare alle conclusioni avendo a disposizione prove limitate, tipico del funzionamento del sistema 1, il quale si caratterizza per essere radicalmente insensibile sia alla qualità che alla quantità

⁴¹ Daniel Kahneman, 116

delle informazioni che generano impressioni e intuizioni. Come detto prima, per il sistema 1 la misura del successo, quindi di una valutazione corretta, è la coerenza della storia che riesce a costruire, non la completezza delle informazioni sulle quali basa il giudizio; eventuali informazioni mancanti verranno ignorate, quelle parziali verranno prese per buone. A tal proposito, ripercorriamo la scena dello scherzo provando a porci dal punto di vista di una delle vittime, l'ignaro paesano. Piombano nella piazza centrale cinque sconosciuti in macchina che senza alcuna esitazione armeggiano con strumentazione da lavoro, riferendosi l'un l'altro usando appellativi come geometra e ingegnere; marchiano alcuni edifici con delle grosse iccs e interpellati dal parroco dicono di essere stati inviati dall'ente regione. Quest'ultimo non è un dettaglio da ignorare in quanto conferisce ai cinque sconosciuti un non indifferente grado di autorità. Tutto in pochi secondi (la scena dura poco più di due minuti). Gli elementi forniti dai cinque risultano sufficienti affinché il sistema 1 possa costruire la sua storia e quindi credere allo scherzo, indipendentemente dal fatto che manchino prove tangibili quali mandati, autorizzazioni o simili. In tal senso bisogna aggiungere che la terminologia professionale utilizzata alimenta l'euristica della rappresentatività⁴², secondo la quale si formulano giudizi in base alla semplicità con la quale si riesce ad immaginare lo scenario in questione: nel nostro caso quindi, piuttosto che chiedersi se sia possibile, e quindi probabile, che verranno demoliti alcuni edifici, ci si chiede quanto la scena alla quale si sta assistendo sia simile a quella che ha composto immaginando il sistema 1. Si sostituisce il primo quesito di probabilità, più complesso, con un altro, più semplice e automatico.⁴³ Livella, goniometro, teodolite innescano un'associazione con il *tipo* professionale dell'ingegnere, confermato anche dalla sicurezza con la quale quello che noi sappiamo essere il Melandri sta conducendo le operazioni. Come detto prima, il fatto che manchino effettive prove è secondario: la storia risulta coerente e facile da immaginare, o meglio, rappresentare. Noi in qualità di spettatori ci troviamo in una posizione nettamente privilegiata: non solo sappiamo che i cinque non sono inviati dell'ente regione, ma siamo a conoscenza che sia tutta una messa in scena, uno scherzo. Noi abbiamo pienezza di informazione, le vittime no. A suscitare in noi la risata è il bias

⁴² *ivi*, 198

⁴³ *ivi*, 131

dell'eccessiva sicurezza⁴⁴ degli abitanti del paese, i quali sono stati, quindi, *irrigiditi*, resi schiavi dei meccanismi del proprio sistema 1 dalla bravura degli esecutori dello scherzo. Tale meccanismo è lo stesso che sorregge la cosiddetta “supercazzola”, altro dono di cui dobbiamo essere grati al maestro Monicelli. Tra le tante che sono proposte nella trilogia di Amici Miei, quella probabilmente più iconica è la prima dell'atto I, che vede come vittima un vigile urbano. Anche in questo caso occorre introdurre e quindi descrivere la scena. Questa si iscrive nell'inizio del film, nella fase di “raccolta” di tutti gli amici che stanno per partire per una “zingarata”, viaggio sgangherato senza meta né durata precisa con il solo intento di andare alla ricerca di occasioni per fare scherzi e burle qua e là. Dopo il Perozzi, il Melandri e il conte Mascetti, il prossimo sulla lista è il Necchi, proprietario di un piccolo bar a gestione familiare. Nell'attesa che quest'ultimo si veda e li raggiunga, i primi due amici sono in macchina, parcheggiati davanti al locale, intenti a suonare il clacson. Essendo le primissime ore della mattina, un vigile si avvicina per ammonire loro intimando di smettere. La situazione evoca immediatamente scenari in cui al rimprovero dell'autorità segue obbedienza, nel caso contrario la conseguenza è più che prevedibile: una multa o provvedimenti anche più gravi. Ma come spero risulti ormai evidente anche a chi il film non l'ha mai visto, sono ben altre le motivazioni che guidano le azioni del gruppo. Il Melandri e il Perozzi, infatti, continuano a suonare il clacson di fronte al vigile, adducendo, come scusa, ad una eccessiva sensibilità del dispositivo, che basta sfiorare per azionare. L'aspettativa a cui facevo prima riferimento, rispettare l'autorità pena una multa, generata dalla rappresentatività, viene completamente infranta dal reiterare proprio quel comportamento che era oggetto di esame e quindi punizione da parte dell'autorità. Proseguendo con la scena, interviene anche il conte Mascetti, il quale mette alla prova il vigile con la sua specialità, la “supercazzola”: un delirio di parole l'una sconnessa dall'altra nel quale è possibile solamente distinguerne alcune, sulle quali mi soffermerò a breve. La supercazzola viene interrotta dal Necchi, il quale nonostante allontani il carabiniere, suo conoscente, viene ammonito dagli amici che evidentemente volevano continuare a giocare. Le uniche parole comprensibili nel farneticante Mascetti, e quindi l'unico appiglio per cercare di comprenderlo, sono “vicesindaco, prefetto, articolo 12”, tutte atte a evocare nella mente del vigile, tramite rappresentatività, immagini di autorità o enti

⁴⁴ *ivi*, 118

a lui superiori, alle quali infatti appare suscettibile. Esattamente come nel caso della “demolizione dei paesetti”, noi spettatori ridiamo della vittima caduta in bias, il quale reagisce solamente alle parole appartenenti alla sua sfera, ignorando il fatto che manchino completamente di contesto. Il vigile viene quindi reso anch’esso una marionetta: viene prima privato dei poteri conferitogli dall’autorità che esso rappresenta dalla totale non curanza del Melandri e del Perozzi, successivamente la persona del vigile viene fatta scomparire dal Mascetti, che lo riduce al suo *tipo* professionale manipolandolo utilizzando parole facenti parte della sua sfera di appartenenza. A tal proposito Bergson scrive:

“noi non vediamo le cose stesse; ci limitiamo, il più delle volte, a leggere le etichette incollate su di esse. [...] Le parole infatti (a eccezione dei nomi propri) designano dei generi.”⁴⁵; prosegue: “Così, persino in noi, l’individualità ci sfugge.”⁴⁶

I paesani di prima così come il vigile di adesso sono stati trasformati in semplici marionette nelle mani esperte del gruppo di amici e noi, con la nostra risata, ne puniamo la goffaggine. Questo schema è detto da Bergson *La marionetta con i fili*:

“Ci sono innumerevoli scene di commedia in cui un personaggio crede di parlare e di agire liberamente, in cui tale personaggio conserva di conseguenza l’elemento essenziale della vita, mentre considerato da un certo lato appare come un semplice gioco nelle mani di qualcuno che si diverte a sue spese”⁴⁷.

Tornando all’esempio del signore che inciampa, alla luce di quanto detto sul sistema 1, inizia ad apparire più chiaro il motivo del riso: la nostra aspettativa costruita dal sistema 1, che coerentemente con ciò che è abituale si immagina che il moto dei passanti prosegua naturalmente senza intoppi, viene tradito da un uomo che cade per terra. In questo caso siamo noi a venire contraddetti, i calcoli del sistema 1 si sono rivelati insufficienti, non capaci di prevedere un inciampo. Si potrebbe ipotizzare che la risata nasca nel momento in cui si attiva il sistema 2, quando, cioè, questo viene chiamato ad agire dal sistema 1 a disagio di fronte ad una incongruenza. Che il sistema riflessivo rida della goffaggine del suo compare? Prima di provare a dare una risposta definitiva, proseguiamo nello studio di quanto Bergson ha scritto

⁴⁵ Henri Bergson, 92

⁴⁶ *ibidem*

⁴⁷ *ivi*, 52

sull'umorismo, riprendendo un concetto già introdotto in precedenza: ridere è un gesto sociale.

Il carattere sociale della risata risulta particolarmente evidente quando si trovano ad interagire tra di loro sulla stessa scena personaggi diametralmente opposti. Senza estremizzare il modello, non vi è bisogno che questi appartengano a classi sociali differenti, o a culture diverse, ad esempio, ma basta che vi sia un campo della conoscenza su cui divergono: semplificando, data una materia, vi è un personaggio che sa e uno che non sa. Prendiamo come esempio uno sketch dello spettacolo teatrale *Anplagghed* (2006) del trio comico Aldo, Giovanni e Giacomo: “Al museo di arte moderna”. Giacomo è un supponente conoscitore di arte che prova a fare da guida in un museo agli amici Giovanni e Aldo i quali, completamente ignoranti in materia, provano a stare dietro al primo, con scarsi risultati. Nello sketch si susseguono una serie di gaffe e fraintendimenti: Aldo incapace di distinguere un quadro realista da uno cubista o Giovanni che fraintende la scultura “distrutturalista” di una sedia con una sedia reale e vi si siede sopra. Soffermiamoci su un momento nello specifico, quando i tre si fermano davanti ad un esemplare dei famosi “tagli su tela” di Lucio Fontana e nasce un’accesa discussione. Quando davanti all’opera, introdotta come il capolavoro del museo, Giacomo speranzoso chiede “Cosa ne dite?”, Giovanni pronto e sicuro risponde “che qualche deficiente l’ha rovinato con un taglierino!”, alla quale indignazione si unisce subito il compagno Aldo. Giacomo, non correggendo l’ignoranza dei due, prosegue dando alcune informazioni basilari sull’autore, nome, data e luogo di nascita, che vengono puntualmente fraintesi dagli amici, che le scambiano per l’identikit del vandalo che avrebbe rovinato il quadro: quello che per Giacomo è uno degli artisti più influenti e rivoluzionari del novecento, per Giovanni e Aldo, Lucio Fontana è un vecchio extracomunitario irrispettoso e ignorante. Il paradossale malinteso si risolve quando quello colto dei tre aggiunge un altro dettaglio, ossia che l’autore è morto nel 1968, rivelando l’ignoranza degli altri due che vengono a quel punto apostrofati come “bestie!”. Siamo qui dinanzi ad uno schema che Henri Bergson definisce come *Il diavolo a molla*. Il nome fa riferimento ad un tipico gioco per bambini in voga in epoche passate: una scatola contenente la testa di un diavoletto (o alle volte di un pagliaccio) attaccato ad una molla; più lo si preme dentro la scatola e con più forza questo prova ad uscirne e se si tenta di chiuderlo con il coperchio spesso fa saltare tutto in aria.

“E’ il conflitto tra due ostinazioni, una delle quali, puramente meccanica, finisce tuttavia, solitamente, per cedere all’altra, che se ne prende gioco”⁴⁸.

Nel caso sopra descritto, le due forze in gioco sono colui che sa (Giacomo) da un lato e colui che non sa (Giovanni e Aldo) dall’altro, con il primo che si fa beffe del secondo. In modo preliminare ci si potrebbe fermare qui nell’analisi per comprendere il perché la scena risulta divertente: il nostro sistema 1 va in affanno di fronte a due interpretazioni contrastanti di uno stesso oggetto, in questo caso le diverse interpretazioni del quadro, e chiama in azione il sistema 2, provocando in noi la risata. Conviene però approfondire, in quanto risultano comici gli stessi personaggi inscenati, ciascuno ostinato nella propria posizione. Ad Aldo e Giovanni sembra ci siano pochi dubbi, non essendo istruiti in materia l’unica cosa a cui possono far riferimento è ciò che vedono (WYSIATI), ossia un quadro tagliato; le informazioni sull’autore date da Giacomo non fanno altro che alimentare e definire l’immagine mentale che il loro sistema 1 ha prontamente sviluppato. Dal punto di vista di colui che sa la situazione è rovesciata: non una tela tagliata ma dei tagli su tela, un’opera d’arte la cui mancata comprensione da parte degli amici gli risulta assurda, tanto che invece di andare loro incontro, se ne prende gioco fino alla fine. Da un lato abbiamo due personaggi che per ignoranza non riescono ad andare oltre la materialità di ciò che vedono, dall’altro uno forse troppo preso dal mondo ideale per scendere a compromessi.

Proseguendo negli studi sui procedimenti della commedia, un modello la cui discussione risulta essere perentoria è *lo schema della combinazione*, o, rimanendo sui toni utilizzati fino ad ora, *la palla di neve*:

“un effetto che si propaga crescendo su sé stesso, di modo che la causa, insignificante all’origine, perviene attraverso un progresso necessario a un risultato tanto importante quanto inatteso”⁴⁹.

Si pensi al gioco delle tessere del domino: se ne mette in fila anche a decine, costruendo i percorsi più disparati e raffinati per poi vedere tutto distrutto in pochi secondi. Causa e conseguenza, presi singolarmente, cioè isolati dal processo causale, sembrano inconciliabili: una leggera spinta subita da una singola tessera ha

⁴⁸ Henri Bergson, 48

⁴⁹ *ivi*, 54

vanificato l'intera disposizione di numerosi pezzi. Lo stesso effetto si ottiene quando si fa cadere in un sol colpo un castello di carte ad esempio, oppure quando si fa rotolare una palla di neve, per l'appunto, che vede le proprie dimensioni ingrandirsi quasi per magia. Ovviamente questo è uno schema che non si limita solo ad applicazioni in giochi elementari, ma anzi è spesso il motore di intere commedie. Per citarne una recente, basti pensare al film *Benvenuto Presidente!* (2013) diretto da Riccardo Milani. La trama è la seguente: alle elezioni del Presidente della Repubblica, a causa di un mancato accordo tra le varie forze politiche, non avendo un candidato, il nome più votato risulta essere quello di Giuseppe Garibaldi, volendo questo essere uno scherzoso riferimento all'eroe risorgimentale; caso vuole, però, che un Giuseppe Garibaldi vivente esista sul serio. Questo, detto Peppino, vive in un paesino di montagna dove conduce con serenità uno stile di vita semplice, lavorando con un contratto precario in una biblioteca e passando il tempo libero a pesca con gli amici. Peppino, essendo al momento dell'elezione l'unico cittadino italiano con tale nome e con i requisiti adatti (è incensurato e ha più di 50 anni di età), diventa, quindi, incredibilmente, il nuovo Presidente della Repubblica. Ecco che la palla di neve è diventata sempre più grande fino a diventare quasi una valanga: per una semplice omonimia un montanaro amante della pesca qualunque si ritrova a guidare un paese intero. Va sottolineato come il risultato non sia in alcun modo frutto di una premeditazione, bensì la conseguenza di una fortunosa, casuale combinazione di eventi. Ma perché queste dinamiche, assurde, risultano comiche? Bisogna coinvolgere nuovamente il sistema 1 il quale si caratterizza per la generale incapacità di capire la casualità. Come ribadito fin qui più volte, il sistema automatico tende a cercare e quindi ad applicare modelli, credendo in un mondo coerente pronto ad assorbire eventuali irregolarità, di modo che queste non risultino prodotte dal caso ma conseguenza di una causalità meccanica o dell'intenzione di qualcuno. "I processi casuali producono molte sequenze che convincono le persone che il processo dopotutto non sia affatto casuale"⁵⁰ ma, appunto, causale. È un'illusione che avviene nel momento in cui una ragione ed una relativa conseguenza casuale vengono legate da una combinazione di eventi causali della quale lo spettatore è testimone. Proseguendo con le parole di Kahneman, egli spiega come la non sensibilità per il caso faccia parte del nostro patrimonio evolutivo: "stiamo istintivamente sempre in guardia, preparati all'eventualità che l'ambiente

⁵⁰ Daniel Kahneman, 154

cambi improvvisamente”⁵¹ e quando ciò accade, dare una lettura accidentale non stimolerebbe una reazione efficace. Ciò conduce anche all’effetto detto di *causalità intenzionale*. Per dimostrare tale percezione gli psicologi Fritz Heider e Mary-Ann Simmel, nel 1944, girarono un filmato in cui delle semplici forme geometriche (un cerchio, un triangolo ed un secondo triangolo più grande) interagiscono tra loro: l’impressione degli spettatori è quella di uno scontro in cui le due forme più piccole uniscono le forze contro quella più grande, che appare aggredirli. “La nostra mente è pronta e perfino ansiosa di identificare agenti, assegnare loro tratti caratteriali e intenzioni specifiche, e vedere le loro azioni come un’espressione di inclinazioni individuali”⁵². La percezione dell’azione deliberata risulta quindi distinta dalla causalità fisica. Secondo lo psicologo Paul Bloom, questa distinzione sarebbe alla base delle credenze religiose: “We experience the world of material things as separate from the world of goals and desires. [...] We are dualists; it seems intuitively obvious that a physical body and a conscious entity—a mind or soul—are genuinely distinct. We don't feel that we *are* our bodies. Rather, we feel that we *occupy* them, we *possess* them, we *own* them.”⁵³ Questo ci permetterebbe di immaginare anche anime senza corpo e quindi di accettare come causa ultima del mondo fisico un’entità immateriale, una divinità.

Torniamo al mondo della commedia, analizziamo alla luce di quanto detto il perché risulta comica una scena del film campione di incassi *Che bella giornata* (2011) di Checco Zalone: l’esplosione del trullo. Il protagonista Checco Zalone è un ragazzo pugliese trasferitosi ormai da anni in Brianza impegnato come addetto alla sicurezza del Duomo di Milano; qui incontra Farah Sadir, ragazza di origine magrebina che si finge studentessa di architettura per avere accesso alla Madonnina. Questa medita in realtà di far esplodere il monumento milanese in un attentato per vendicare l’uccisione della sua famiglia in un bombardamento della NATO durante la guerra al terrorismo. Per mettere a punto il suo piano avvicina Checco che si innamora di lei. Nel corso del film Farah, però, non solo si innamorerà a sua volta del protagonista ma si ricrederà sull’attentato stesso decidendo di non portarlo a termine. Così dà in dono a Checco una valigetta dicendogli di aprirla solamente ai piedi della Madonnina: al suo interno, invece di esplosivo, c’è un modellino della

⁵¹ *ibidem*

⁵² Daniel Kahneman, 103

⁵³ Paul Bloom, “Is God an accident?”

casa del suo innamorato che nasconde il meccanismo di attivazione del reale ordigno, posizionato dalla ragazza in un trullo in rovina di proprietà di Checco che conseguenzialmente salta in aria. Il caso vuole che esattamente in quel momento Giovanni e Maria, entrambi amici del protagonista, stessero recandosi al trullo per finalmente perdere l'illibatezza. I due si trovano precisamente al momento dell'esplosione, che la ragazza, essendo ignara delle macchinazioni di Farah, interpreta come "un segno del Signore" in quanto stavano per peccare; tesi che viene confermata anche da Giovanni che si rivolge direttamente a Dio contestandone l'esagerazione. Ci troviamo qui in una situazione simile a quella descritta citando *Amici Miei*, ma questa volta i personaggi non sono stati irrigiditi dall'azione di un abile manipolatore bensì dalle circostanze: per opera del sistema 1, quello che ai loro occhi ignari dovrebbe sembrare un semplice evento casuale (seppur spaventoso) assume un'interpretazione causale dove il fautore principale è Dio stesso. Noi da spettatori abbiamo ancora una volta un punto di vista privilegiato e ridiamo, quindi, della lettura sbagliata che i personaggi hanno dato, ridiamo del loro errore di giudizio.

I tre modelli appena presentati sono il frutto degli sforzi di Bergson di cercare di comprendere i meccanismi profondi che muovono tutto ciò che risulta comico: *la marionetta con i fili*, *il diavolo a molla*, *la palla di neve*, sono tutti giochi che caratterizzano il momento dell'infanzia, sono il primo approccio di un bambino con il mondo dell'umorismo. Certamente occorre contestualizzare quanto appena scritto: il filosofo è nato nel 1869 e sarebbe scorretto aspettarsi che anche negli anni a lui successivi i primi giochi di un bambino rimangano gli stessi. È altamente improbabile che una persona nata dopo il duemila annoveri il diavolo a molla tra i passatempi della sua infanzia; è possibile piuttosto che lo abbia solamente scorto di sfuggita rappresentato in qualche cartone animato, o magari che lo abbia intravisto in un angolo impolverato del ripostiglio nella casa dei nonni. Non per questo, però, fare a loro riferimento perde di utilità. Quelli che ne derivano sono dei modelli che è possibile applicare per spiegare una molteplicità di situazioni diverse, come si è provato a dimostrare citando commedie scritte posteriormente alla morte del francese. Schemi che si ripetono sempre uguali nei loro elementi essenziali, tutti attraversati dallo stesso filo rosso:

“E’ comica ogni disposizione di atti e di avvenimenti che ci dia, inserita l’una nell’altra, l’illusione della vita e la netta sensazione di un congegno meccanico”⁵⁴.

Secondo tale formulazione, la risata si scatena alla visione o sensazione di qualcosa che rimanda ad altro di già visto e sentito, ma ne è solo un’opaca copia. Sono due immagini, quella che ci viene rappresentata e quella che recuperiamo dalla memoria, divergenti ma simili, una viene percepita come corretta e l’altra come errata. Per quanto si è detto, continuando ad interpretare l’analisi sull’umorismo di Bergson con la lente degli studi di Kahneman, il sistema 1, stimolato dall’immagine rappresentata, ne realizza un’altra che ritiene esserne la versione coerentemente corretta; ma la divergenza tra i due scenari, quello che è e quello che dovrebbe essere, rimane irrisolta. Qui interviene il sistema 2 che è in grado di comprenderle entrambe. Si potrebbe quindi ipotizzare che la risata nasca come reazione ad una situazione di complessità, che si realizza nella contrapposizione tra l’immagine rappresentata in scena e quella mentale realizzata dal sistema automatico. Ma le scene rappresentate in una commedia non sono di certo l’unica cosa di cui si può ridere. Proseguiamo allora con l’analisi del comico di parola sperando di scorgere lo stesso schema appena ipotizzato.

La marionetta sa parlare: come i giochi di parole manipolano l’associazione di idee.

È possibile percepire quel qualcosa di rigido e di meccanico anche nel linguaggio, in quanto sono presenti formule precostituite e frasi stereotipiche, la cui memoria è dominio del sistema 1. Questo è il caso dei *giochi di parole*. Per introdurre il tema, è utile citare in prima battuta l’enciclopedia Treccani, la quale descrive un gioco di parole come “un’espressione comune di significato non univoco”⁵⁵: un’attività verbale in cui alle regole sintattiche della costruzione del discorso si sovrappongono o si sostituiscono principi alternativi. Considerando, cioè, che gli elementi fondanti di una qualunque forma di comunicazione sono emittente, ricevente e messaggio, nel caso sopra descritto, quest’ultimo non presenta un’interpretazione univoca ma ne possiede diverse che cambiano a seconda delle peculiarità e volontà di emittente

⁵⁴ Henri Bergson, 48

⁵⁵ Enciclopedia Treccani, “giochi di parole”, Enciclopedia dell’Italiano (2010), Stefano Bartezzaghi

e ricevente. Nei giochi di parole, cioè, sono presenti differenti piani di contenuto (di interpretazione), il ricevente elabora le informazioni del messaggio e deduce un primo livello di significato, fino a quando non percepisce un ostacolo semantico che richiama ad un secondo livello interpretativo.⁵⁶ Quando è presente un gioco di parole, quindi, la comunicazione non scorre agevolmente, poiché emittente e ricevente confliggono sul significato da dare al messaggio. Uno dei due “inciampa” sul gioco di parole.

Gli esempi che seguiranno si devono alla ricercatrice Thuy Hien Le, la quale, in un articolo pubblicato sulla “Rivista Italiana di Studi sull’Umore”, approfondisce il tema dei giochi di parole. Una prima tipologia sfrutta parole dal suono simile o parole che possono avere più significati. Ad esempio i giochi di parole detti *paradigmatici* coinvolgono due significati di un’espressione linguistica, ma solo uno dei due è presente nel messaggio/testo, il secondo invece deve essere recuperato dal ricevente/lettore⁵⁷. “Dio, dammi un assegno della tua presenza” (Marcello Marchesi), oppure “Mal costume, mezzo gaudio” (Totò). Sarebbe impossibile comprendere il senso di questi due giochi di parole senza conoscere le espressioni tipiche a cui fanno riferimento, “Dio, dammi un segno della tua presenza” la prima e “Mal comune, mezzo gaudio” la seconda, la quale è un vero e proprio modo di dire. L’unica parte che cambia è una singola parola, sostituita con un’altra dal suono simile, quasi identico, assegno-segno e costume-comune. In entrambi i casi, è il nostro sistema 1 che viene tratto in inganno: tramite associazione di idee, la frase “alterata” evoca immediatamente l’espressione già sentita, quella corretta, ma c’è un’incongruenza, dovuta, appunto, alla parola che viene sostituita. Il piano costruito dal sistema 1 entra in conflitto con la frase effettivamente scritta e non essendo capace di tollerare situazioni di dubbio o ambiguità, entra in gioco il sistema 2, che facilmente riconosce “l’errore”. Usando le parole di Bergson, siamo noi a irrigidirci in questo caso. Prendiamo un altro esempio simile.

Quando Galileo, osservando le oscillazioni del pendolo, fece la grande scoperta, per prima cosa andò a dar notizia al Granduca.

“Eccellenza,” gli disse “ho scoperto che il mondo si muove.”

⁵⁶ Le Thuy Hien, “Analisi linguistica dei giochi di parole”, *Rivista Italiana di Studi sull’Umore*, 71

⁵⁷ *ivi*, 73

“Ma davvero?” fece il Granduca, meravigliato e anche un po’ allarmato. “E come lo avete scoperto?”

“Col pendolo.”

“Accidenti! Colpendolo con che cosa?”

“Come, con che cosa? Col pendolo, e basta. Non c’era nient’altro, quand’ho fatto la scoperta.”

“Ho capito. Ma colpendolo con che cosa? Con un oggetto contundente? Con un’arma? Con la mano?”

“Col pendolo, soltanto col pendolo.” [...] ⁵⁸

Questo è un caso di *ambiguità fonologica*, in cui, cioè, per una stessa catena fonica sono possibili più interpretazioni e quindi significati⁵⁹: il gruppo di parole “col pendolo” suona esattamente identico alla parola “colpendolo”, nonostante abbiano evidentemente significati diversi. Ovviamente non siamo noi lettori a cadere in inganno, potendo leggere la differenza grafica, ma è il Granduca, al quale pare sembri possibile poter colpire il mondo intero.

Ma l’umorismo parlando, esattamente come un signore che inciampa, si può creare anche involontariamente: questo è il caso del *malapropismo*, ossia un errore nel modo di parlare che consiste nello scambiare erroneamente la parola corretta con un’altra dal suono simile ma completamente fuori contesto, ridicola o comunque errata.⁶⁰ Questo è un espediente che ricorre spesso nella commedia italiana, in particolar modo quando sono coinvolti personaggi con scarsa familiarità con l’italiano corretto. Queste sono generalmente persone appartenenti al ceto basso o comunque di estrazione popolare, carattere che Totò e Peppino hanno saputo rappresentare alla perfezione in più di un’occasione. Restringendo il campo, la celebre scena della lettera in Totò, *Peppino e la... malafemmina* (1956) è un perfetto esempio: i due, signorotti di campagna meridionali, sono impegnati a scrivere una lettera di dissuasione destinata all’amante di loro nipote, una ballerina di Milano. Il tentativo di darsi un tono (“ma sì fai vedere che abbondiamo”) si risolve però in un misero e ridicolo susseguirsi di errori, da quelli grammaticali ai lessicali. Qui di seguito ne sono riportati alcuni:

⁵⁸ Campanile 2010: 87-8 citato in Le Thuy Hien, “Analisi linguistica dei giochi di parole”, *Rivista Italiana di Studi sull’Umore*, 75

⁵⁹ *ivi*, 74

⁶⁰ *ivi*, 76

“Questa moneta servono” invece di “serve”; “Dai dispiacere che avrete” invece che “dai dispiaceri che avrete”; “Che siamo noi medesimo” invece di “medesimi”; “laura” invece che “laurea”; “salutandovi indistintamente” piuttosto che “distintamente”; “parente” invece di “parentesi” e un utilizzo smodato dei segni di punteggiatura.

Tali errori, non essendo isolati bensì reiterati, vanno, inoltre, a cucire addosso ai due personaggi un vestito impossibile da rimuovere, una maschera insomma, quella del tipo che si sta rappresentando. Il linguaggio di un personaggio fa parte, infatti, di quell'insieme di elementi, di atteggiamenti, con cui uno stato d'animo o un carattere sociale si manifesta involontariamente, ossia i gesti. Spiega sempre Bergson:

“il gesto differisce profondamente dall'azione. L'azione è voluta, e in ogni caso è cosciente; il gesto è automatico. Nell'azione, è la persona nella sua totalità a donarsi; nel gesto, si esprime una parte isolata della persona, all'insaputa o almeno ai margini della personalità completa.”⁶¹

Ecco che ritorna la percezione di qualcosa di meccanico nel naturale scorrere delle cose.

Come già accennato in precedenza, ridere è un gesto sociale e trovare comica la stessa cosa nasconde un'implicita intesa. Tale tacito consenso è chiaramente anche alla base di una efficace comunicazione: agli elementi sopra descritti che caratterizzano una forma di comunicazione, ricevente, emittente e messaggio, ne va quindi aggiunto un ulteriore. Il filosofo inglese Paul Grice chiama questo principio il *principio della cooperazione*: “(our talk exchanges) are characteristically, to some degree, at least, cooperative efforts; and each participant recognizes in them, to some extent, a common purpose or set of purposes, or at least a mutually accepted direction”⁶².

Quindi, due persone impegnate in una conversazione accettano tacitamente di seguire determinate regole dettate dalle particolarità del contesto. Si parla qui di naturali aspettative che vengono evidentemente generate dal sistema 1: ma come abbiamo visto anche nei casi precedenti, quando queste aspettative confliggono con una realtà differente, ecco che si genera il comico. Quando il principio di

⁶¹ Henri Bergson, 86

⁶² Herbert Paul Grice, “Logic and conversation”, 45

cooperazione viene infranto ci si trova davanti ad una ambiguità pragmatica: date strutture sintattiche ed entità lessicali e fonologiche identiche, uno dei partecipanti alla comunicazione non è in grado di selezionare l'interpretazione contestualmente più pertinente.⁶³Di seguito un esempio:

Il signore Pericle Fischetti (presentandosi all'altro signore): "Permette? Io sono il signor Pericle Fischetti. E lei?"

L'altro signore: "Io no."⁶⁴

Noi, insieme al signor Pericle vediamo tradita l'aspettativa creata dal sistema 1 su quello che sarebbe stato il naturale susseguire della conversazione; per reagire e quindi adattarsi alla risposta dell'altro signore che ha interpretato la domanda in modo contestualmente divergente, sarà necessario chiamare in causa il sistema riflessivo generando quindi la risata. Il principio di cooperazione ci guida anche nella scelta del registro linguistico più adeguato rispetto al contesto nel quale la comunicazione ha sede. Sensini (pseudonimo dello scrittore e saggista Federico Roncoroni) definisce un registro linguistico nel modo seguente: "chi parla e anche chi scrive, a seconda della situazione usa dunque la lingua in modo diverso, o meglio, usa varietà diverse di lingua. Queste varietà di lingua usate in relazione alle diverse situazioni comunicative sono varietà situazionali della lingua e sono dette registri linguistici."⁶⁵Lo stesso Sensini individua poi cinque categorie di registri:

- registro aulico-solenne;
- registro colto;
- registro medio;
- registro colloquiale-familiare;
- registro intimo-confidenziale.⁶⁶

A tal riguardo, Bergson ritiene che:

"Si otterrà un effetto comico trasponendo l'espressione naturale di un'idea

⁶³ Le Thuy Hien, 81

⁶⁴ Campanile, 2014:62 citato in Le Thuy Hien, "Analisi linguistica dei giochi di parole", *Rivista Italiana di Studi sull'Umorismo*, 81

⁶⁵ Marcello Sensini 2003, 72 citato in Gabriele Baratto, Nicola Duberti, Silvia Sordella "Registri di classe. Note su un'esperienza didattica di educazione alla variabilità diafasica", *Archivio Istituzionale Università di Torino*

⁶⁶ *ibidem*

in un altro tono (registro linguistico)”⁶⁷.

Non è necessario che ci vengano presentate entrambe le versioni della stessa idea, quella trasposta e quella “originale/naturale”, in quanto la seconda viene recuperata istintivamente dalla nostra mente rispettando il patto di cooperazione e comprendendo il contesto. Lo sforzo comico riguarderà quindi solamente l’altra versione. Prima di prendere in esame un esempio, conviene proseguire su questa falsariga e introdurre un altro modo di creare il comico alterando la comprensione naturale del contesto. È sempre il filosofo francese a fornircene la formula:

“Si ottiene un effetto comico quando si finge di intendere un’espressione in senso proprio, mentre era utilizzata in senso figurato.”⁶⁸

Questa formula viene generalmente applicata all’utilizzo di metafore e/o similitudini. La matrice comica è dovuta alla presenza di due piani di significato che vengono in qualche modo fatti coincidere: quanto più i due piani risulteranno lontani o contraddittori, più sarà necessario l’intervento del sistema 2 per la decodifica. Tralasciando tale applicazione, rimanendo più vicini alle parole di Bergson e riprendendo anche la formula sul cambio di registro linguistico, analizziamo uno sketch del celebre collettivo comico “Monty Python”: “at the police station” che appare nell’episodio 12 della prima stagione di *Monty Python's Flying Circus* (1969).

Un signore entra in una centrale di polizia per denunciare una rapina, ma la cosa si rivela più complicata del previsto: il poliziotto al quale si rivolge non sembrerebbe, infatti, in grado di capire quello che dice nonostante parlino la stessa lingua. Parlare più forte, più lentamente o scandendo meglio le parole non aiuta. La situazione cambia quando il poliziotto chiede al signore “Could you try it in a higher register?”, richiesta che viene accontentata dall’altro (non senza qualche perplessità) che inizia a parlare con una voce decisamente acuta, quasi stridula: ecco che ora il poliziotto riesce a capirlo. Purtroppo questo ha terminato il suo tempo di servizio e lascia il posto ad un suo collega. Si ripete la stessa situazione precedente, ma questa volta il poliziotto chiede al signore “Could you speak in a lower register?”, il quale cambia voce utilizzando un timbro decisamente più grave e profondo. Lo sketch prosegue con un climax ascendente di follia quando viene

⁶⁷ Henri Bergson, 76

⁶⁸ *ivi*, 72

introdotto l'ispettore capo, al quale il poliziotto si rivolge parlando incredibilmente veloce. Soffermiamoci, però, solo sulla prima parte. È stato precedentemente detto che al fine di una buona comunicazione è necessario un tacito accordo sulla comprensione del contesto, detto patto di cooperazione; tale intesa riguarda il corretto significato da attribuire ad una parola qualora questa ne presenti più di uno, o anche il registro linguistico più adeguato. Lo sketch qui riportato ne è un assurdo esempio. Le espressioni “higher/lower register” in italiano possono essere tradotte più letteralmente come “registro (linguistico) alto/basso”, quindi più o meno formale; ma, specialmente se inserite in un contesto inerente al mondo della musica, possono essere intese, quindi in modo figurato, anche come “tono alto/basso”, cioè una frequenza più o meno alta. Nel caso della conversazione tra il signore e il poliziotto, l'interpretazione utilizzata è la seconda. I termini del patto di cooperazione, cioè, si estendono fino ad arrivare ad includere anche la frequenza del tono di voce, e cambiano come cambia l'interlocutore del signore. I poliziotti, quindi, riprendendo un'espressione utilizzata già in precedenza, appaiono a noi spettatori, così come al signore, delle macchine, degli automatismi del tutto simili a persone che sono, però, regolati per riuscire a captare solo una specifica frequenza sonora.

Tutti i casi sopra descritti e gli esempi presi in esame sono indissolubilmente legati al meccanismo dell'associazione di idee, già nominata fin qui più volte. Per meglio comprendere di cosa si sta parlando, occorre immaginare la nostra mente come una vasta rete nella quale le idee fungono da nodi, collegati tra loro da particolari connessioni: ad esempio, le cause sono legate all'effetto (pugno → dolore) e le cose alle loro proprietà (torta → dolce) e alle categorie a cui appartengono (armadio → mobile). L'insieme di idee e connessioni costituisce la memoria associativa. Il meccanismo che lega un'idea all'altra è, per l'appunto, l'associazione di idee. Daniel Kahneman, sempre nell'opera “Pensieri lenti e veloci”, per introdurre l'argomento fa un esempio abbastanza semplice:

banane vomito

Il viso si contrae in una leggera smorfia, la frequenza cardiaca aumenta leggermente; leggendo la seconda parola, il corpo simula in maniera attenuata la reazione che si manifesterebbe davanti alla cosa reale. La mente crea automaticamente un nesso causale e temporale tra le due parole, generando uno

scenario in cui delle banane causano del vomito; vengono rievocati ricordi e immagini sgradevoli. L'intero processo di reazioni avvenute a seguito della visione delle due parole è chiamato *attivazione associativa*:

“le idee che sono state evocate innescano molte altre idee in una cascata sempre più grande di attività cerebrale.

La caratteristica fondamentale di questa complessa serie di eventi mentali è la coerenza”.⁶⁹

“Banane” e “vomito”, due parole comuni, che raramente vengono accostate, sono state qui giustapposte: un evento inaspettato, quindi, al quale il nostro sistema 1 tenta immediatamente di dare una reazione efficace. In una frazione di secondo, analizzando il contesto e raccogliendo tutte le informazioni sulle due parole, ha collegato i termini in uno scenario causale valutandone la possibile minaccia. Risultato:

“ti sei ritrovato il più informato possibile sul passato e il più preparato possibile al futuro”⁷⁰.

L'intero processo è automatico e involontario, accade senza che ce ne si renda conto, ma è possibile non solo attivarlo ma anche influenzarlo ed orientarlo nella direzione che si ritiene più opportuna. I giochi di parole, che forse sarebbe più opportuno chiamare, a questo punto, “giochi di idee”, sfruttano proprio tale tipicità.

Se dopo aver sentito o letto la parola CIELO, ci venisse chiesto di completare il frammento di parola S_LE, è più probabile che lo si faccia componendo il termine SOLE piuttosto che SALE. L'opposto accadrebbe se si avesse letto o sentito la parola MANGIARE. Questo è definito *effetto priming*⁷¹: l'idea di CIELO sensibilizza all'idea di SOLE, invece MANGIARE all'idea di SALE. Tale principio è talmente potente che non si limita soltanto a stimolare una determinata associazione di idee, ma può anche avere effetti fisici. A metà degli anni novanta, gli psicologi John A. Bargh, Mark Chen, and Lara Burrows condussero un esperimento su un gruppo di studenti iscritti al corso di “Introductory Psychology” della “New York University”. L'obiettivo era nello specifico quello di studiare come l'attivazione dello “stereotipo dell'anziano” (*elderly stereotype*) influenzasse

⁶⁹ Daniel Kahneman, 67

⁷⁰ Ibidem

⁷¹ Daniel Kahneman, 69

il comportamento. Agli studenti venne chiesto di comporre delle frasi di senso compiuto di quattro parole a partire da una serie sconnessa di cinque. Lo scopo reale dell'esperimento venne tenuto nascosto e venne invece dichiarato che l'oggetto di studio fosse come individui diversi utilizzano il linguaggio in maniera differente. A metà degli studenti vennero sottoposti set contenenti parole che rimandassero, per associazione, all'idea di anziano: tra queste, ad esempio, "pensionato", "bingo", "solo", "saggio", "conservatore", "cauto". Ad ogni partecipante, una volta completato l'incarico, fu poi chiesto di recarsi in un secondo ufficio per sottoporsi ad un ulteriore test. Per raggiungere l'ufficio in questione era necessario attraversare un corridoio: un complice degli sperimentatori ha cronometrato quanto tempo ogni studente ha impiegato ad arrivare da un capo all'altro di tale corridoio. Il risultato, dato l'obiettivo dell'esperimento, fu un successo: i partecipanti che avevano letto parole inerenti agli anziani impiegarono più tempo rispetto a quelli a cui erano state sottoposte parole neutre. Va inoltre sottolineato che quando fu chiesto agli studenti, una volta attraversato il corridoio, se avessero in qualche modo percepito di essere stati influenzati dalle parole lette, tutti risposero negativamente. Va specificato anche che tra le parole "sensibili" non vi erano riferimenti diretti alla lentezza ma solamente all'idea di anziano. Concludendo, quindi, l'effetto priming, che si riconferma essere inconscio, non riguarda solamente singole parole, ma anche idee più complesse e strutturate come gli stereotipi:

"the automatic activation of one's stereotypes of social groups, by the mere presence of group features can cause one to behave in line with that stereotype without realizing it"⁷².

Il solo stimolo dell'idea della vecchiaia è riuscito a far camminare un gruppo di giovani studenti sensibilmente più lentamente. Questa particolare applicazione dell'effetto priming fu definita dallo psicologo William James *effetto ideomotorio*: "We may lay it down for certain that every representation of a movement awakens in some degree the actual movement which is its object"⁷³.

Un altro esperimento che dimostra le possibili applicazioni del peso che l'effetto priming gioca nell'influenzare il nostro comportamento fu condotto nel 2006 dagli

⁷² John Bargh, Mark Chen, and Lara Burrows, "Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action", 242

⁷³ William James Principles of psychology (1890). citato in John A. Bargh, Mark Chen, and Lara Burrows, "Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action", 231

psicologi Melissa Bateson, Daniel Nettle, and Gilbert Roberts. Lo studio, nello specifico, si poneva come obiettivo lo studiare come la semplice percezione di essere osservati stimolasse comportamenti onesti e altruistici. L'esperimento prese luogo nell'angolo cucina dell'ufficio della divisione di psicologia della "University of Newcastle", e vide come partecipanti (inconsapevoli) i dipendenti. Nell'ufficio si usava da diversi anni pagare le bevande versando un contributo volontario in una "scatola dell'onestà". Sopra le bevande figurava un avviso contenente i prezzi delle bevande: 30, 50 e 10 penny rispettivamente per tè, caffè e latte. L'esperimento consistette nell'aggiungere sopra la notifica con i prezzi un'immagine che cambiava ogni settimana: per la durata di dieci settimane, immagini figuranti degli occhi si alternarono ad immagini con dei fiori; le prime furono scelte di modo che cambiasse il viso e l'orientamento della testa presentando, però, sempre uno sguardo fisso sull'utilizzatore della cucina. Fu, quindi, calcolata settimanalmente la quantità di denaro versata per litro di latte, che fu considerato essere un indicatore più efficace rispetto alle altre bevande. Preme sottolineare come non fu in alcun modo notificato ai dipendenti dell'ufficio lo svolgersi dell'esperimento. Il risultato fu che il latte venne pagato in media 2.76 volte di più nelle settimane degli occhi rispetto a quelle con i fiori. Nonostante fosse possibile utilizzare la cucina senza essere visti dai colleghi, e quindi poter usufruire delle bevande senza pagare, ai dipendenti bastò che gli venisse data la percezione di essere osservati per comportarsi non solo in modo onesto, ma quasi eccessivamente altruistico.⁷⁴

L'associazione di idee è, quindi, un meccanismo automatico e involontario dall'enorme potenza, tale da riuscire ad influenzare oltre alla sfera mentale quella fisica. Sarebbe possibile descriverlo come un treno le cui stazioni sono i nodi concettuali, le idee di cui la nostra mente è colma, e i binari le connessioni tra queste. Tramite l'effetto priming è possibile guidare la corsa di tale treno, muovendone i binari e dettandogli quali fermate saltare e quali no. Ma è possibile rallentarne la velocità, fino anche ad arrivare a farlo fermare? Ebbene sì. L'unità di misura della velocità dell'associazione di idee è il livello di *fluidità cognitiva*⁷⁵ e questa è influenzata da una molteplicità di fattori ma tendenzialmente raggiunge il suo grado massimo quando non viene percepito nessuno ostacolo o minaccia.

⁷⁴ Melissa Bateson, Daniel Nettle, and Gilbert Roberts, "Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting"

⁷⁵ Daniel Kahneman, 79

Viceversa, quando si presentano degli intoppi sui binari, quando è richiesta l'assistenza della centrale di controllo, il livello di fluidità raggiunge il suo minimo, definito stato di *tensione cognitiva*⁷⁶. Rimanendo sui toni della metafora, risulterà sicuramente intuitivo credere che quando il tragitto che si sta percorrendo è già noto, lo si attraversa speditamente, chiunque ne avrà fatto esperienza. Tra gli elementi che influenzano positivamente la fluidità cognitiva vi è infatti la familiarità. Le strade già percorse in precedenza diventano più facili da percorrere di nuovo, esattamente come “le parole già viste in precedenza diventano più facili da vedere di nuovo”⁷⁷. Per alimentare la fluidità, però, non è strettamente necessario che vi sia una reale familiarità, basta averne l'illusione. Tale effetto fu studiato dagli psicologi L. Jacoby, C. Kelley, J. Brown e J. Jasechko nel 1989 tramite una serie di esperimenti intitolati “Becoming Famous Overnight: Limits on the Ability to Avoid Unconscious Influences of the Past”. In uno di questi test, nello specifico, venne sottoposta ad alcuni di studenti una serie di 100 nomi di persone sconosciute, non famose (ad esempio Sebastian Weisdorf). I ragazzi vennero poi divisi in gruppi: ad uno di questi venne immediatamente dopo sottoposta una seconda lista di nomi, contenenti sia quelli già mostrati più altri 60 di persone famose; ad un altro gruppo, invece, fu presentata la stessa lista ma a distanza di 24 ore di tempo. Gli studenti dovevano quindi indicare quali nomi ritenessero essere di persone famose e quali no. Ciò che si verificò fu definito *sleeper effect*⁷⁸, ossia una dissociazione nel tempo tra la memoria di un messaggio e la memoria della fonte di tale messaggio. Gli studenti cui fu sottoposta la lista di nomi mista dopo 24 ore di tempo, definirono diversi nomi di persone non famose come famose. Aver precedentemente letto quei nomi generò un'illusione di familiarità: “these effects on familiarity can be taken as an unconscious influence of the past. This is because conscious recollection of earlier reading a name in the list of nonfamous names would dictate a response (nonfamous) that is opposite to that encouraged by a gain in familiarity (famous). Increasing the delay between reading a list of nonfamous names and the test of fame judgments reduced the speed and probability of consciously recollecting a name as previously read but left the effect of reading a name on its familiarity relatively in

⁷⁶ *ibidem*

⁷⁷ Daniel Kahneman, 81

⁷⁸ Larry Jacoby, Colleen Kelley, Judith Brown e Jennifer Jasechko, “Becoming Famous Overnight: Limits on the Ability to Avoid Unconscious Influences of the Past”, 327

place, producing a sleeper effect. Indeed, old nonfamous names did become famous overnight.”⁷⁹

L’illusione di familiarità ha come diretta conseguenza l’illusione di verità: “la familiarità non si distingue facilmente dalla verità”⁸⁰. Qualunque cosa renda più facile ai meccanismi associativi di funzionare tenderà anche a viziare le credenze con errori sistematici; in altre parole se al sistema 1 non sembra ci siano ostacoli, il sistema 2 non viene chiamato ad intervenire. Esistono altri espedienti che, seppure possano suonare come eccessivamente basilari, hanno un peso relativo sulla fluidità cognitiva. L’obbiettivo deve essere quello di provare a semplificare il più possibile la ricezione e memoria di un messaggio, evitando in qualunque modo che per farlo siano richiesti sforzi eccessivi. Così come ripetere una parola più volte, nel caso di un messaggio scritto, anche utilizzare un carattere chiaro e nitido, un linguaggio semplice e conciso o anche parole in rima risultano avere un peso non indifferente.⁸¹ Viceversa, davanti ad un testo presentato con un carattere piccolo e sbiadito si alimenta la tensione cognitiva.

Inoltre, secondo lo psicologo Robert Zajonc, la ripetizione di una parola o più generalmente di uno stimolo, non solo ne faciliterebbe la memorabilità, ma inciderebbe sulla percezione positiva che si ha di quella stessa cosa. Questo è definito *l’effetto esposizione*: “mere repeated exposure of the individual to a stimulus is a sufficient condition for the enhancement of his attitude toward it”⁸². Vi sarebbe quindi una diretta correlazione tra emozioni positive e fluidità cognitiva.

Riassumendo quanto detto sull’associazione di idee: buon umore, intuizione, creatività, credulità e maggiore assegnamento sul sistema 1 vanno insieme. Al polo opposto, tristezza, vigilanza, sospetto, metodo analitico e forte impegno mentale vanno a loro volta insieme. Il buon umore allenta il controllo del sistema 2 sul rendimento.⁸³ Alla luce di quanto detto, torniamo ora al mondo dell’umorismo. Come si sta ipotizzando, la risata nasce nel momento in cui si attiva il sistema 2, questo viene chiamato a risolvere l’ambiguità tra due immagini simili ma diverse, quella che ci viene offerta dal “comico”, un’immagine esterna, e quelle che viene

⁷⁹ivi, 330

⁸⁰ Daniel Kahneman, 83

⁸¹ ivi, 85

⁸² Robert B. Zajonc, “Attitudinal effects of mere exposure”, 1

⁸³ Daniel Kahneman, 80

realizzata dal sistema 1 secondo le sue regole, un'immagine interna. Quest'ultima viene generata anche tramite l'associazione di idee, la quale è tanto più veloce e potente quanto è attiva la fluidità cognitiva. Ma si è detto che esiste un nesso indissolubile tra rapidità associativa e buon umore. Sarà forse per questo motivo che l'esito di uno spettacolo comico dipende spesso dai primissimi minuti, quelli, cioè, in cui si "scalda il pubblico"? Arrivati a questo punto, occorre fare un'ulteriore digressione e provare allora a chiedersi quando è che invece non si ride.

Se la marionetta piange si smette di ridere: dualità tra sé mnemonico e sé esperienziale.

L'esempio citato più volte in precedenza ci sarà ancora utile. Nel mentre che passeggiamo indisturbati per la via, un signore dall'altro lato della strada inciampa cadendo per terra; noi, insieme al resto dei passanti, ne ridiamo. Non tutti, però, hanno la stessa reazione. Una ragazza che si trovava lì ferma ad aspettare il bus corre a soccorrere il signore. Lei non ride, anzi, appare seriamente preoccupata: il signore fa fatica a rialzarsi, sembra si sia slogato una caviglia, o peggio che si sia fratturato qualcosa. Sul nostro viso, così come su quello degli altri passanti, il ghigno scompare e formiamo una piccola folla attorno allo sventurato. Il suo volto sofferente lo tradisce e ne svela l'età: è anziano e potrebbe non riuscire più a camminare come prima. Qualcuno chiede se tra i presenti ci sia un medico, un altro si offre di portarlo in macchina al pronto soccorso. Il signore accetta malvolentieri e aiutato da due forzuti sale nella vettura dello sconosciuto salutandolo e augurando buona giornata. La piccola folla gradualmente si disperde. Che cosa è successo? Come ha fatto un sorriso a tramutarsi in preoccupazione? Aver iniziato a provare pietà per il signore inciampato ha cancellato in pochi secondi il divertimento iniziale che è diventato apprensione. Anche se lievemente, ci siamo commossi. La commozione, o più generalmente l'emozione, è il nemico numero uno del comico, ciò che ci fa piangere non può più farci ridere.⁸⁴ Quanto appena descritto non è per nulla dissimile da quanto Pirandello scrive nel suo saggio *L'Umorismo*, del quale conviene, per quanto parecchio celebre, citarne un brano:

⁸⁴ Henri Bergson, 14

“Vedo una vecchia signora, coi capelli ritinti, tutti unti non si sa di quale orribile manteca, e poi tutta goffamente imbellettata e parata d’abiti giovanili. *Mi metto a ridere*. Avverto che quella vecchia signora è il contrario di ciò che una vecchia rispettabile signora dovrebbe essere. Posso così, a prima giunta e superficialmente, arrestarmi a questa impressione comica. Il comico è appunto un avvertimento del contrario. Ma se ora interviene la riflessione, e mi suggerisce che quella vecchia signora non prova forse nessun piacere a pararsi così come un pappagallo, ma che forse ne soffre e lo fa soltanto perché *pietosamente* s’inganna che parata così, nascondendo così le rughe e la canizie, riesca a trattenere a sé l’amore del marito molto più giovane di lei, ecco che io non posso più riderne come prima, perché appunto la riflessione, lavorando in me, mi ha fatto andar oltre a quel primo avvertimento, o piuttosto, più addentro: da quel primo *avvertimento* del contrario mi ha fatto passare a questo *sentimento* del contrario”⁸⁵.

In entrambi i casi basta spostare l’attenzione dal momento presente, la visione di ciò che suscita la risata, a quello passato o futuro, la riflessione sulle cause o sulle conseguenze, affinché la scena perda di comicità. Il piacere della risata si trasforma in dolore per la commozione. È allora su questo tema che urge spostare la discussione.

Per introdurre il tema del piacere e del dolore, non si può non citare Jeremy Bentham il quale dedicò numerose opere all’argomento. Per il filosofo e legislatore inglese la vita è dominata da due elementi pressoché costanti, ossia il dolore e il piacere, per l’appunto. Ne consegue una relativa definizione di utilità, qualcosa cioè che amplifica il piacere esperito: “per utilità si intende quella proprietà di ogni oggetto per mezzo della quale esso tende a produrre beneficio, vantaggio, piacere o felicità oppure ad evitare che si verifichi quel danno, dolore, male o infelicità per quella parte il cui interesse si prende in considerazione”⁸⁶. L’utilità sarà il risultato di un vero e proprio calcolo algebrico dove ai piaceri si sottraggono i dolori; banalizzando, un calcolo costi benefici che avrà come risultato lo scegliere o meno di fare una determinata azione. Bisogna però sottolineare come l’utilità di Bentham non sia soltanto qualcosa di meramente quantitativo, ma qualcosa di più sofisticato e complesso. Il calcolo edonistico si articola infatti tramite parametri particolari che

⁸⁵ Luigi Pirandello, *Saggio sull’Umore*, p.35

⁸⁶ Jeremy Bentham, *Introduzione ai principi della morale e della legislazione*, 1785/1823, ed. it. 1998, pp. 90-91 citato in Sebastiano Maffettone, *Politica: idee per un mondo che cambia*, 101

aggiungono elementi qualitativi: intensità, durata, certezza o incertezza, vicinanza o lontananza, fecondità, purezza e estensione⁸⁷. A partire dagli scritti di Bentham non solo è nata la corrente di filosofia politica definita Utilitarismo, ma si è generato successivamente un acceso dibattito sulla definizione di utilità e la relativa razionalità che l'uomo è in grado di dispiegare per ottenerla. Rimanendo sul tema del piacere, il concetto di *calcolo edonistico* fu estremizzato e convertito in una effettiva formula algebrica dal matematico inglese Francis Edgeworth: “Greatest possible happiness is the greatest possible integral of the differential “Number of enjoyers x duration of enjoyment x degree thereof”⁸⁸. Sarebbe possibile, quindi, misurare la quantità di piacere o dolore esperita tramite un grafico costruito sull'intensità percepita in funzione del tempo. Tale teorizzazione fu messa alla prova da Daniel Kahneman con una serie di esperimenti atti proprio a capire come l'individuo realmente percepisce e giudica il dolore o piacere esperiti. Tra questi, uno condotto assieme al ricercatore Donald Redelmeier si pose come obiettivo di misurare il dolore provato dai pazienti durante trattamenti medici quali colonscopia e litotripsia e il ricordo che avevano dell'operazione.⁸⁹ Ciò che l'esperimento mise in luce fu una netta discrepanza tra il dolore effettivamente esperito e il ricordo di questo; nello specifico, tale distanza si caratterizza per due elementi:

- Regola del “picco-fine”: la valutazione retrospettiva globale era ben prevista dalla media dei livelli di dolore riferiti nel momento peggiore dell'esperienza e al suo termine;
- “Disattenzione per la durata”: la durata della procedura non aveva alcun effetto sulla valutazione del dolore totale.⁹⁰

Tali principi furono confermati anche da un successivo esperimento condotto dagli stessi. I soggetti dello studio furono sottoposti a due prove sgradevoli: la prima, di durata di 60 secondi, consisteva nell'immergere una mano in una bacinella di acqua fredda a temperatura di 14 gradi, dolorosa ma sopportabile; la seconda invece prevedeva la stessa situazione della prima alla quale si aggiungevano altri trenta secondi di immersione nell'acqua che intanto raggiungeva 15 gradi, abbastanza da

⁸⁷ Jeremy Bentham, *Introduzione ai principi della morale e della legislazione*, 1785/1823, ed. it. 1998, pp. 90-91 citato in Sebastiano Maffettone, *Politica: idee per un mondo che cambia*, 104

⁸⁸ Francis Y. Edgeworth, “The Hedonical Calculus”, 394

⁸⁹ Donald A. Redelmeier e Daniel Kahneman, “Patients’ memories of painful medical treatments: real-time and retrospective evaluations of two minimally invasive procedures”

⁹⁰ Daniel Kahneman, 511

renderla più piacevole. Ai soggetti venne poi chiesto di ripetere, tra le due, l'esperienza che avevano percepito come più gradevole. La maggior parte, nonostante una durata maggiore, e quindi teoricamente un dolore maggiore, scelse di ripetere la seconda, della quale evidentemente avevano un ricordo più positivo.⁹¹ Entrambe le regole del “picco-fine” e della “disattenzione per la durata” si ripresentarono riconfermando la distanza tra esperienza e ricordo di quell'esperienza.

Oltre a quella tra sistema 1 e sistema 2, sembrerebbe che la nostra mente sia attraversata da una seconda dualità, quella che lo stesso psicologo ha definito “i due sé”: *sé mnemonico* e *sé esperienziale*⁹². Ciò che traspare grazie a questi esperimenti è che, dei due, ad avere maggiore peso e influenza sia il primo che in qualche misura sottomette le nostre scelte al suo volere. Sembrerebbe che questo imponga una vera e propria tirannia sul sé esperienziale, il quale raramente riesce a far valere la sua voce.⁹³ Ovviamente questo si tradurrebbe in vantaggi non indifferenti: il sé mnemonico conserva il passato sotto forma di rappresentazioni, con tutti gli errori eventuali, trasformandolo in storie atte a supportare decisioni e valutazioni future.⁹⁴ Fu il russo incapace di dimenticare, Shereshevskij, a mettere in luce proprio i vantaggi derivanti da una memoria limitata in quanto la sua mente, impantanata dai dettagli, era incapace di pensare in modo astratto: “il dimenticare impedisce che la pura e semplice massa dei dettagli della vita rallenti senza rimedio il recupero delle esperienze pertinenti e danneggi la capacità della mente di astrarre, dedurre e imparare”⁹⁵.

Il benessere esperito, quindi, è un qualcosa di molto di più della semplice somma di piacere. Ciò che conta è il ricordo che si ha di un'esperienza, specialmente come questa si conclude, a prescindere dalla sua durata. Un travaglio complicato e lungo non cancella il piacere della nascita, anzi lo rafforza, così come il concentrarsi sulle conseguenze di una buffa caduta toglie il sorriso dal volto. Riusciamo a ridere di Fantozzi quando si lancia da una finestra schiantandosi al suolo perché nell'inquadratura successiva è perfettamente sano, come se nulla sia successo,

⁹¹ Daniel Kahneman, Barbara L. Fredrickson, Charles A. Schreiber, and Donald A. Redelmeier, “When More Pain is Preferred to Less”

⁹² Daniel Kahneman, 512

⁹³ *ibidem*

⁹⁴ *ivi*, 520

⁹⁵ Gerd Gigerenzer, *Decisioni intuitive: quando si sceglie senza pensarci troppo*, 24

mentre invece le umiliazioni e vessazioni che subisce sul luogo di lavoro rimangono con lui anche quando torna a casa. È nell'assenza di conseguenze negative che un buono scherzo ripone la sua forza: patimento temporaneo per il sé esperienziale in cambio di un bel ricordo per il sé mnemonico.

Se, come si sta ipotizzando, la risata nasce dall'incapacità di reazione del sistema 1 dinanzi a una divergenza tra due immagini simili ma diverse, quella reale e quella mentale che esso stesso ha costruito, tale che interviene il sistema 2, questo sarà chiamato a giudicare il livello di minaccia di tale divergenza: se è nullo, ecco che si può ridere, altrimenti la reazione sarà diversa, negativa. In questo modo, tramite uno scherzo o una battuta, è possibile trasformare aggressività, perversioni e sofferenza in una risata. Questo è anche quanto scrisse Freud in una serie di opere dedicate al tema dell'umorismo, *Jokes and their Relation to the Unconscious* (1905) e *Humour* (1928). Secondo il fondatore della psicoanalisi, vi è un nesso profondo tra l'attività onirica e quella legata all'umorismo, da quello di carattere a quello di parola. Il mondo del sogno e quello comico (il *witzarbeit* o "motto di spirito") sono guidati dalle stesse necessità e leggi. Durante la notte, quando il soggetto è sopito, la mente è impegnata in una accesa e complessa elaborazione di tutti quegli impulsi e desideri che di giorno sono stati repressi: questi impeti frenati a causa della loro discordanza con i precetti sociali su ciò che è giusto dire e fare, vengono dall'inconscio processati e mascherati con il sogno.⁹⁶ Questo è esattamente quanto succede anche con una battuta/motto di spirito, le differenze sono che qui si è svegli e non si è soli:

“the joke-work transforms unacceptable impulses and emotions into pleasurable ones, by means of replacing obscenity, aggression, cynicism, and deep skepticism with laughter”⁹⁷.

Tutto ciò che è contrario alle norme sociali trova sfogo e forma nelle realtà alterate e assurde del sogno e dello scherzo, in maniera tale da massimizzare il piacere. Freud inoltre sottolinea come questo rilascio di “energia psichica”⁹⁸, la trasformazione, cioè, di impulsi aggressivi in positivi, non si realizzi in una esperienza puramente individuale: ridere è un gesto sociale, in cui trova piacere e

⁹⁶ Sigmund Freud, *Jokes and their Relation to the Unconscious*, 116

⁹⁷ Maria Christoff and Barry Dauphin, *Freud's Theory of Humor*, 2

⁹⁸ Sigmund Freud, *Jokes and their Relation to the Unconscious*, 108

distensione non solo chi pronuncia la battuta, ma anche chi la ascolta, in un reciproco scambio di intese. Tutto ciò avviene all'insaputa dei soggetti, i quali, quindi, trovano un terreno comune direttamente al livello dell'inconscio, superando le difese del Super-Io. L'umorismo sarebbe quindi uno strumento in grado di attenuare le pulsioni disgregatrici dello spazio sociale, ma non solo. Ridere è l'ultimo baluardo di difesa del nostro essere contro le sofferenze e pena dell'esistenza, tramite l'umorismo possiamo ribaltare la grigia realtà traendone piacere. Come scrisse lo stesso Freud nel suo saggio *Humour* (1928):

“It is now time to acquaint ourselves with some of the characteristics of humour. Like wit and the comic, humour has in it a liberating element. But it has also something fine and elevating [...]. Obviously, what is fine about it is the triumph of narcissism, the ego's victorious assertion of its own invulnerability. It refuses to be hurt by the arrows of reality or to be compelled to suffer. [...] It signifies the triumph not only of the ego, but also of the pleasure-principle, which is strong to assert itself here in the face of adverse real circumstances”⁹⁹.

⁹⁹ Sigmund Freud, “Humor”, 1

Capitolo III

Umore e comportamento sociale

Che cos'è una norma sociale: *come aspettative e credenze definiscono il comportamento.*

Nel precedente capitolo si è più volte descritta la risata come un gesto sociale: conseguentemente a quanto si è detto sulle varie tecniche per creare comicità e come queste vengano accolte ed elaborate dalla nostra mente, ridere della stessa battuta o avvenimento presuppone un implicito accordo, un'intima intesa. Riproponendo un esempio di prima, non si potrebbe ridere di una "barzelletta sui carabinieri" se già non si conoscesse il "tipo" del carabiniere, maldestro e ingenuo, anzi ci si chiederebbe perché l'Arma si fregi di tali elementi. Dunque bisognerebbe considerare ridere un comportamento *interdipendente*, dipendente, cioè, da fattori sociali e/o culturali: si intende un comportamento interdipendente quando "individuals' choices depend on what people who are important to them do, and possibly also on what they judge appropriate or inappropriate"¹⁰⁰. Si deve questa definizione alla filosofa e sociologa italo-americana Cristina Bicchieri, la quale nella sua recente opera *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure and Change Social Norms* fornisce una specie di guida semplificata, o meglio una bussola per orientarsi nell'universo delle norme sociali. Prima di comprendere come l'umorismo possa influenzare il comportamento sociale, conviene prendere in esame alcune delle teorie sviluppate da Bicchieri, che verranno di seguito sintetizzate.

Spiegare l'espressione citata precedentemente, "people who are important to them", da l'occasione di introdurre un concetto chiave negli studi della sociologa, ossia la *reference network*: "the range of people whom we care about when making particular decisions"¹⁰¹. Non basta che siano persone per noi importanti, di cui ci prendiamo cura o con cui passiamo molto tempo, sono le persone al cui giudizio diamo un peso tale da orientare le nostre scelte, sono le persone a cui pensiamo prima di prendere una decisione. La nostra *reference network* è il punto di partenza

¹⁰⁰ Cristina Bicchieri, *Norms in the wild*, 4

¹⁰¹ *ivi*, 14

e il punto di arrivo del nostro comportamento, è ciò che definisce le nostre *preferences*¹⁰², la disponibilità o meno a comportarsi in un certo modo in una specifica situazione. Tendenzialmente la reference network ha carattere prettamente locale, ha cioè un'estensione limitata e ciò fa sì che le persone si interessino solo parzialmente dell'opinione di sconosciuti; ciononostante, più si vive in una comunità ristretta e più è probabile che la reference network si allarghi fino ad abbracciare l'intera comunità dei suoi membri, viceversa accade in contesti maggiormente diversificati e ampi come sono tipicamente le città.¹⁰³ Difficilmente scindibile dalla propria rete di riferimento è l'insieme di conoscenze, credenze e esperienze che da essa ereditiamo, definito come *local knowledge*¹⁰⁴. Questo costituisce le fondamenta delle nostre personali e individuali *expectations* sul futuro, previsioni riguardanti non solo ciò che succederà (*factual beliefs*) ma anche ciò che riteniamo debba succedere (*normative beliefs*)¹⁰⁵. Declinandole nel contesto della interdipendenza, le *social expectations* sono invece previsioni sul comportamento e credenze delle persone che ci circondano; le aspettative sociali possono essere *factual* (o *empirical*), previsioni, cioè, su come le altre persone si comporteranno o come queste reagiranno ad un nostro comportamento; un'altra categoria è quella delle *normative expectations*, aspettative sulle credenze normative individuali delle altre persone.¹⁰⁶

Detto ciò, ecco completata la ricetta con la quale si ottiene una norma sociale, un particolare tipo di comportamento interdipendente che Bicchieri definisce nel modo seguente: “A *social norm* is a rule of behavior such that individuals prefer to conform to it on condition that they believe that (a) most people in their reference network conform to it (empirical expectation), and (b) that most people in their reference network believe they ought to conform to it (normative expectation)”¹⁰⁷.

Per il suo carattere duale, dipeso, cioè, sia da come si crede che gli altri si comporteranno e sia come questi pensano ci si debba comportare, una norma sociale si differenzia da altre tipologie di comportamenti sociali, come norma descrittiva (*descriptive norm*) e costume (*custom*). “A *descriptive norm* is a pattern of behavior

¹⁰² *ivi*, 6

¹⁰³ *ivi*, 53

¹⁰⁴ *ivi*, 93

¹⁰⁵ Cristina Bicchieri, 11

¹⁰⁶ *ivi*, 12

¹⁰⁷ *ivi*, 35

such that individuals prefer to conform to in on condition that they believe that most people in their reference network conform to it (empirical expectation)”¹⁰⁸; come risulta evidente, in questo caso è assente l’elemento della normative expectation. Un costume, invece, è qualcosa di ancora diverso: “A *custom* is a pattern of behavior such that individuals (unconditionally) prefer to conform to it because it meets their needs”¹⁰⁹. Un costume è quindi un comportamento indipendente da previsioni sul comportamento o credenze altrui, è il risultato naturale delle necessità individuali come può essere portare l’ombrello quando si esce di casa durante una giornata uggiosa.

Essendo di fatto quello sulle expectations (empiriche o normative) un calcolo probabilistico, sarebbe impossibile aspettarsi che lo si compia prima di ogni singola decisione, nella pratica è un meccanismo ben più automatico. Impugnando nuovamente gli strumenti della psicologia cognitiva, preferences, normative and empirical expectations vengono incrociate, calcolate e normate dal sistema 1 che le traduce nello *script*: “prescriptive sequences of actions of varying levels of specificity that people automatically engage in (and are expected to engage in) while in particular situations”¹¹⁰. È lo script che ci impone di parlare mantenendo un tono di voce basso e di tenere il tovagliolo sulle ginocchia quando ci troviamo in un ristorante elegante, così come comanda di salutare e augurare buona giornata quando si entra e si esce da un negozio; l’ultimo esempio è specialmente valido per un italiano, lo stesso che riterrebbe nauseante accompagnare un piatto di pasta con un cappuccino come è tipico per un americano. Lo script rende suoi stereotipi, rafforzandoli o creandone di nuovi a seconda del bisogno.

Il comportamento sociale, dunque, differisce a seconda della propria reference network e si definisce scendendo a compromessi con norme sociali e descrittive, dipende dalle esperienze e credenze proprie così come dalla storia e cultura del luogo dove si è cresciuti e si abita. Detto ciò e ciononostante, per quanto le motivazioni di un comportamento o di una norma sociale possano essere radicate nel passato di un individuo o di una comunità, questi non sono immuni dal cambiamento.

¹⁰⁸ *ivi*, 19

¹⁰⁹ *ivi*, 15

¹¹⁰ Cristina Bicchieri, 132

Cambiamento e umorismo: *l'umorismo come strumento più efficace per la promozione di un cambiamento sociale.*

In alcune comunità africane il latte viene classificato come bevanda calda, mentre l'acqua come fredda; agli ospiti d'onore viene riservato un trattamento esclusivo che consiste -tra le varie cose- nell'offrire bevande fredde. Nelle stesse comunità i bambini, anche infanti, vengono considerati ospiti d'onore e di conseguenza al latte materno (nello specifico al colostro) viene preferita l'acqua, con tutte le implicazioni negative per la salute che ne conseguono essendo l'acqua spesso inquinata.¹¹¹In casi come questo non basterebbe spiegare alle madri i benefici che si trarrebbero nutrendo il bambino con il latte materno in quanto un eventuale comportamento deviante rispetto alla norma verrebbe punito dagli altri membri della comunità, al cui volere si continuerebbe ad attribuire un peso maggiore rispetto ad una dimostrazione scientifica. Un cambiamento nelle *factual beliefs* individuali è inutile se non è accompagnato da un rinnovamento delle relative *factual e normative expectations*. Ecco che diventa necessario l'utilizzo dei mezzi di comunicazione, in grado, per loro natura, di veicolare un messaggio a più persone contemporaneamente, di modo che si possa avere la prova che non si sia i soli a star mettendo in discussione una norma sociale.

Bicchieri afferma: "a crucial aspect and reason for change is a change in social expectations. [...] A critical quality of many of the mechanisms aimed at inducing factual and normative belief change is that they occur in a *public arena*, where it becomes possible for people to be aware that other people are watching or listening to the same messages"¹¹². Prodotti come film, serie televisive o spettacoli teatrali sono, quindi, il mezzo migliore se si vuole puntare a modificare una norma sociale, ma bisogna adesso chiedersi come precisamente questo avvenga.

L'euristica della disponibilità è stata precedentemente definita come la tendenza a calcolare la probabilità di un evento o la sua frequenza sfruttando come punto di riferimento la facilità con la quale ci sovengono in mente esempi inerenti al caso interessato; la disponibilità è estremamente suscettibile a dinamiche quali familiarità e salienza, quindi la popolarità, la prossimità temporale o l'emotività

¹¹¹ Cfr. Cristina Bicchieri, pp. 52-65

¹¹² *ivi*, 142-143

associata all'evento di cui si è chiamati a stimare la probabilità inficiano inevitabilmente il calcolo. Tra tutte, quella della disponibilità viene considerata da Kahneman l'euristica più importante, non solo in quanto facilmente manipolabile ma anche per l'enorme impatto che può avere sul contesto politico. Negli anni ottanta, negli Stati Uniti, nell'industria delle mele si era soliti utilizzare l'Alar, un prodotto a base di daminozide utilizzato sia per migliorare l'aspetto del frutto sia come pesticida. Quando la stampa dell'epoca iniziò a diffondere la notizia che, se consumato in dosi massicce, l'Alar provoca tumori in ratti e topi si generò un'ondata di panico generalizzata impossibile da arginare. Conferme scientifiche sull'esistenza di un potenziale rischio come sostanza cancerogena arrivarono solo successivamente, ciononostante all'epoca furono prese misure notevoli: il tema dominò ogni tipo di media, l'industria delle mele per le ingenti perdite subite fu costretta a ritirare il prodotto e la FDA (Food and Drug Administration) vietò l'uso dell'Alar. La reazione fu sproporzionata rispetto a quello che si dimostrò essere un rischio relativo e probabilmente le conseguenze sulla salute generale furono negative considerando che si ridusse il consumo anche delle mele non trattate con l'Alar. Ciò che accadde negli ottanta all'industria delle mele descrive perfettamente il meccanismo definito come *cascata di disponibilità*, una catena autoalimentata di eventi, che può iniziare dalle notizie mediatiche su un evento relativamente minore e condurre al panico generale e a un'azione del governo su larga scala. Il problema è nella mente di tutti, si traduce in domanda politica ed essendo la risposta del sistema istituzionale guidata dall'intensità del sentimento pubblico, il problema diventa in ultima istanza un problema politico. Ad alimentare la portata della cascata e a guidarne il flusso sono i cosiddetti *imprenditori della disponibilità*: individui o organizzazioni che operano allo scopo di assicurare un flusso continuo di notizie allarmanti, competendo tra loro nel produrre articoli e titoli sensazionalistici finendo inevitabilmente per ingigantire il problema.¹¹³

Così come nel caso dell'isteria da Alar sono riusciti a cambiare le abitudini di acquisto dei consumatori, i media sono in grado di cambiare il comportamento delle persone alterandone le *social expectations*. Possono in tal senso funzionare da *trendsetters*, ossia offrire a chi li guarda modelli comportamentali alternativi, specialmente se la fruizione avviene pubblicamente o comunque in uno spazio

¹¹³ Daniel Kahneman, 190

condiviso: “it (la televisione o il cinema specialmente) *changes scripts* and may encourage people to try different behaviors”¹¹⁴.

Essendo lo script il risultato di semplificazione operata dal sistema 1 applicando i suoi meccanismi di riduzione della complessità a modelli coerenti e facilmente fruibili, quali ad esempio le euristiche, è lecito affermare che l’umorismo possa dimostrarsi lo strumento più efficace per realizzare un cambiamento in un comportamento interdipendente. Come si è cercato di dimostrare nel capitolo II, l’umorismo sfrutta i limiti del sistema 1 risaltandone i vizi, estremizza o crea stereotipi mettendone in luce le assurdità, rovesciando ciò che viene considerato normale in una maniera tale che il sistema 2, il più difficile da convincere, accolga tutto questo non come fosse una minaccia ma anzi ridendone. Riassumendo, se come spiega Bicchieri i “norm followers are convinced of the value of an established practice, changing their mind involves making them aware of possible inconsistencies in their belief and value systems”¹¹⁵ e “being shunned or ridiculed as a deviant or just different”¹¹⁶ può essere uno strumento molto potente.

Concludiamo quanto è stato teorizzato fino ad ora con il racconto della parabola della “Trud” di cui è testimone lo psicologo Gerd Gigerenzer. Ancora fino agli inizi del novecento il folklore austriaco e bavarese era estremamente ricco di miti e leggende, tra queste una nello specifico spiegava perché alle volte si aveva difficoltà a dormire sereni: la Trud, una piccola strega con mani e piedi pelosi, si sollazzava a tormentare gli addormentati (specialmente donne incinte e animali) sedendosi sul loro torace; non mancavano casi di soffocamento attribuiti alla creatura che spesso poteva vantare numerosi testimoni. Con la fine della Seconda guerra mondiale, però, gli avvistamenti della Trud iniziarono a calare vertiginosamente fino a scomparire. Cosa era successo? L’avevano forse catturata? O forse uno scienziato si era prodigato nel dimostrare l’assurdità della cosa? Ebbene durante il secondo conflitto mondiale la Baviera si vide riempire di guarnigioni militari, numerosi soldati si stabilirono nelle fattorie dove consumavano i pasti assieme ai padroni e ai braccianti. I soldati venivano da tutte le parti della Germania ed erano prevalentemente giovani, di modo che non solo non conoscevano la Trud ma addirittura scoppiavano a ridere quando un contadino se ne lamentava. “Dopo un

¹¹⁴ Cristina Bicchieri, 197

¹¹⁵ *ivi*, 131

¹¹⁶ *ivi*, 43

po' di risate quelli del posto, imbarazzati, smisero di parlare della Trud, perché avevano paura di rendersi ridicoli. Forse i contadini, ridotti al silenzio, continuarono a credere nella sua esistenza; ma il fatto che non osassero più parlarne in pubblico cancellò la Trud dalla memoria collettiva delle nuove generazioni”¹¹⁷.

¹¹⁷ Gerd Gigerenzer, 222

Conclusioni

Se la domanda di ricerca riguardava lo spiegare perché si ride e come strumento si è utilizzata la psicologia cognitiva, allora è possibile affermare di aver raggiunto delle conclusioni. Il comico, similmente ad un naturalista, osserva l'ambiente che lo circonda classificando i comportamenti umani in *tipi*, delle singolarità suscettibili di riprodursi, delle singolarità comuni. La prima conclusione, quindi, è che l'umorismo si annida potenzialmente ovunque, articolandosi, però, e prendendo forma in *tipi*, delle imitazioni meccaniche della realtà naturale. L'elemento necessario, ma non sufficiente a far ridere, è la produzione di un facsimile della realtà. Secondariamente, questi facsimili della realtà vengono elaborati adoperando euristiche e associazione di idee, vengono cioè confrontati con gli schemi mentali propri del sistema 1: quando quest'ultimo percepisce un'incongruenza chiama in causa il sistema 2 per dissipare il dubbio, qualora questo dovesse interpretare la dissonanza non come una minaccia, allora ecco che si scatena la risata. Semplificando:

incongruenza rilevata dal sistema 1 + reazione positiva del sistema 2 = risata

Sarebbe possibile applicare questa formula anche al contesto del comportamento sociale: essendo le norme sociali influenzate dagli stessi limiti del sistema 1 che l'umorismo sfrutta a proprio vantaggio, questo può risultare efficace anche per mettere in discussione comportamenti o regole sociali consolidate.

Bibliografia

- Baratto Gabriele, Duberti Nicola e Sordella Silvia. “Registri di classe. Note su un’esperienza didattica di educazione alla variabilità diafasica”. *Archivio Istituzionale Open Access dell'Università di Torino*, 13 luglio 2023.
- Bargh John A., Chen Mark and Burrows Lara. “Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action”. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 71, No. 2., 1996, pp. 230-244.
- Bateson Melissa, Nettle Daniel e Roberts Gilbert. “Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting”. *Biology Letters*, 2(3), 2006, pp. 412-414. doi: 10.1098/rsbl.2006.0509. PMID: 17148417; PMCID: PMC1686213.
- Bergson, Henri. *Il Riso*. Tradotto da Federica Sossi. Milano: Giangiacomo Feltrinelli Editore, 2020.
- Bicchieri, Cristina. *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*. New York: Oxford University Press, 2017.
- Bloom, Paul. “Is God an Accident?”. *The Atlantic*, December 2005. <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2005/12/is-god-an-accident/304425/>.
- Braccini, Tommaso. *I Greci, i Romani e... il Riso*. Roma: Carocci editore S.p.A., 2022.
- Christoff, Maria e Dauphin, Barry. “Freud’s Theory of Humor”. In *Encyclopedia of Personality and Individual Differences* di Zeigler-Hill, Virgil e Shackelford, Todd K.. Springer International Publishing, 2017. DOI:<https://doi.org/10.1007/978-3-319-28099-8>.
- Darwin, Charles. *L’Origine delle Specie*. Tradotto da Luciana Fratini. Torino: Bollati Boringhieri, 2011.
- Dickinson, A., e Mackintosh, N. J.. “Classical conditioning in animals”. *Annual Review of Psychology*, 29, 1978, pp. 587–612.

- Eco, Umberto. “Il nemico dei filosofi”. *L'Espresso*, 13 agosto 1967. Citato in *Filosofia dell'Umorismo* di Ercoli, Lucrezia. Roma: Inschibboleth, 2013.
- Edgeworth, Francis Y. “The Hedonical Calculus”. *Mind*, Vol. 4, No. 15, 1879, pp. 394-408. Pubblicato da Oxford University Press on behalf of the Mind Association. <https://www.jstor.org/stable/2246639>.
- Freud, Sigmund. “Humour”. *The International Journal of Psychoanalysis*, 9, 1928, pp. 1–6.
- Freud, Sigmund. *Jokes and their Relation to the Unconscious*. The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud, Vol. 8, 1905, pp. 1-247.
- Gigerenzer, Gerd. *Decisioni Intuitive: quando si sceglie senza pensarci troppo*. Tradotto da Gianni Rigamonti. Milano: Raffaello Cortina Editore, 2022.
- Grice, Herbert Paul. “Logic and Conversation”. In *Syntax and Semantics; volume 3 Speech Acts* di Cole, Peter e Morgan, Gerry L.. New York: Academic Press, 1975.
- Harlow, F. Harry. “Love in Infant Monkeys”. *Scientific American*, Vol. 200, No. 6 1959, pp. 68-75. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/26309508>.
- Hien, Le Thuy. “Analisi Linguistica dei Giochi di Parole”. *Rivista Italiana di Studi sull'Umorismo (RISU)*, Volume 2, Issue 2, 2019, pp. 71-89.
- Hodgson, Geoffrey. “Is Social Evolution Lamarckian or Darwinian?”. In *Darwinism and Evolutionary Economics*, a cura di Laurent, John and Nightingale, John, pp. 87-118. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2001.
- Jacoby Larry, Kelley Colleen, Brown Judith e Jasechko Jennifer. “Becoming Famous Overnight: Limits on the Ability to Avoid Unconscious Influences of the Past”. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 56. No. 3, 1989, pp. 326-338.
- Kahneman, Daniel. *Pensieri Lenti e Veloci*. Tradotto da Laura Serra. Milano: Mondadori Libri S.p.A., 2015.

- Kahneman Daniel, Fredrickson Barbara L., Schreiber Charles A. and Redelmeier Donald A.. “When More Pain is Preferred to Less: Adding a Better End”. *American Psychological Society*, Vol. 4, No. 6, 1993, pp. 401-405.
- Maccoun, Robert. “Why a Psychologist Won the Nobel Prize in Economics”. *American Psychological Society* Vol. 15, No. 10, 2002, pp. 1, 8.
- Maffettone, Sebastiano. *Politica: Idee per un Mondo che Cambia*. Milano: Mondadori Education S.p.A., 2019.
- Malthus Thomas e Garnier Giuseppe. *Biblioteca dell'Economista Vol. XI-XII*. Torino: Stamperia dell'Unione Tipografico-Editrice, 1868.
- Oliverio, Albertina. *Individuo, Natura, Società: Introduzione alla filosofia delle scienze sociali*. Milano: Mondadori Education S.p.A., 2015.
- Pirandello, Luigi. *Saggio sull'Umorismo*. Milano: Garzanti, 2007.
- Redelmeier, Donald A. e Kahneman, Daniel. “Patients’ memories of painful medical treatments: real-time and retrospective evaluations of two minimally invasive procedures”. *Pain*, 66, 1996, 3-8. doi: 10.1016/0304-3959(96)02994-6. PMID: 8857625.
- Thorndike, Edward L.. “Animal Intelligence: An Experimental Study of the Associative Processes in Animals”. *The Psychological Review Series of Monograph Supplements*, Vol. II., No. 4, 1898.
- Treccani, Enciclopedia. Voce “giochi di parole”, Enciclopedia dell’Italiano (2010), Stefano Bartezzaghi. https://www.treccani.it/enciclopedia/giochi-di-parole_%28Enciclopedia-dell%27Italiano%29/.
- Tversky, Amos e Kahneman, Daniel. “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty”. *Science*, New Series, Vol. 185, No. 4157, 1974, pp. 1124-1131. <http://links.jstor.org/sici?sici=00368075%2819740927%293%3A185%3A4157%3C1124%3AJUUHAB%3E2.0.CO%3B2-M>.

- Veblen, Thorstein. "The Socialist Economics of Karl Marx and His Followers". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 21, No. 2, 1907, pp. 299-322. Pubblicato da: Oxford University Press. <http://www.jstor.com/stable/1883435>.
- Veblen, Thorstein. "The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions" (1899). Citato in "Thorstein Veblen and Darwinism" a cura di Geoffrey M. Hodgson. *The International Review of Sociology*, 2004, 14(3), pp. 343-361.
- Watson, John B. e Watson, Rosalie Rayner. "Studies in Infant Psychology". *The Scientific Monthly*, Vol. 13, No. 6, 1921, pp. 493-515. Pubblicato da: American Association for the Advancement of Science. <https://www.jstor.org/stable/6535>.
- Zajonc, Robert B.. "Attitudinal Effects of Mere Exposure". *Journal of Personality and Social Psychology Monograph Supplement*, Volume 9, No. 2, Part 2, 1968.