

La psicoretorica, la funzione interpretativa e l'enigma del pensiero: *bias vs. insight*

Laura Macchi*¹

SUNTO – Come può un determinato modo di argomentare riuscire a orientare il pensiero? Come influisce la formulazione di una domanda sulla risposta, producendo un *bias* o un *insight*? Questo contributo illustra il ruolo giocato dalla dimensione retorica e dai meccanismi della comunicazione nella psicologia del pensiero e della decisione e del *problem solving*. Esso dà voce a un approccio non convenzionale al dibattito contemporaneo nell'ambito della psicologia del pensiero che ha profonde implicazioni per fenomeni comportamentali chiave, tra cui *bias*, creatività, processi decisionali e politiche pubbliche. Questo approccio innovativo sfida la convinzione tradizionale, proponendo che i *bias* cognitivi non siano manifestazioni di *deficit* strutturali del sistema cognitivo umano, ma piuttosto il risultato di *patterns* di comunicazione fuorvianti che influenzano i nostri processi di pensiero. Questo approccio alla psicologia del pensiero ha implicazioni significative per la creatività e i processi decisionali, muovendosi verso una concezione adattiva e genuinamente psicologica di razionalità.

PAROLE CHIAVE – Psicologia del pensiero e del ragionamento; *Bias*; Soluzione di *problem insight*; Psicoretorica.

ABSTRACT – How can a particular way of arguing direct our thinking? How does the formulation of a question influence the answer, producing a bias or an insight? And finally, what effect does public communication have on public behavior? This contribution illustrates the role played by rhetoric and communication mechanisms in the psychology of thinking, decision-making, and problem solving. It gives voice to an unconventional approach to the contemporary debate within the psychology of thought that has wide implications for key behavioural phenomena, including biases, creativity, decision making and public policy. This

* Istituto Lombardo Accademia di Scienze e Lettere (Membro effettivo). Professore ordinario in Psicologia generale presso l'Università degli Studi di Milano-Bicocca. E-mail: laura.macchi@unimib.it. Relazione tenuta l'11 aprile 2024.

Rendiconti 158.3/2025, Doi 10.3280/rndoa2025oa22294

Copyright © FrancoAngeli.

This work is released under Creative Commons Attribution Non-Commercial – No Derivatives License. For terms and conditions of usage please see: <http://creativecommons.org>.

innovative approach challenges traditional belief by proposing that cognitive biases are not inherent flaws in human cognition, but rather outcomes of misleading communication patterns that influence our thinking processes. This unconventional approach to the psychology of thought has significant implications for creativity and decision making, moving toward an adaptive and genuinely psychological conception of rationality.

KEYWORDS – Psychology of thinking and reasoning; Bias; Insight problem solving; Psychorhetoric.

1. L'APPROCCIO PSICORETORICO ALLO STUDIO DEL PENSIERO E LA FUNZIONE INTERPRETATIVA

Qual è il senso di istituire oggi un rapporto tra l'arte del dire e la forma del pensiero, tra la retorica e il pensiero nel suo costituirsi e manifestarsi? Quale interesse può avere per la psicologia del pensiero una riflessione sulla retorica?

La retorica, tratto costitutivo della nostra cultura umanistica, non gode attualmente di buona fama nell'opinione comune. Si caratterizza come arte della persuasione, che sfrutta elementi irrazionali e strategie a fini di propaganda o comunque con l'obiettivo di influenzare l'uditorio, invece di argomentare su dati e fatti verificabili. Tradizionalmente, in effetti, i discorsi analizzati dalla retorica (da Aristotele fino alla "nuova retorica" di Perelman e Olbrechts-Tyteca) sono caratterizzati dalla loro natura opinabile, incerta, non assoggettabile a un ragionamento analitico o a un procedimento dimostrativo, che si fonda su basi e passi incontrovertibili e assolutamente certi (come lo è la deduzione logica).

Ma la retorica è stata anche, fin dall'antichità, il primo tentativo di riflessione sistematica sul linguaggio, principalmente parlato, tentativo fondato su regole e principi comuni, con il fine di produrre un discorso comprensibile e adeguatamente espressivo per un uditorio, in una parola: efficace. Ed è proprio a partire dall'intento persuasivo e dalla centrazione sull'uditorio che la retorica ha avuto come oggetto d'indagine le condizioni e i modi della produzione di discorsi, atti a essere accolti dall'ascoltatore. Il decentramento, lo spostamento dell'oratore sull'uditore introduce fortemente il piano psicologico nell'analisi del discorso. Studiando quindi il discorso in funzione del destinatario (anche al di là delle specificità di un particolare uditorio), ha considerato implicitamente i meccanismi psicologici generali che ne determinano appunto l'accettabilità. In tal senso si può dire con Mosconi (1990),

che la retorica abbia studiato il discorso secondo un'antesignana prospettiva psicologica. Mi riferisco per esempio al fatto che un discorso sia orientato a un fine, parta da presupposizioni implicite (condivise con l'interlocutore), non abbia quindi la necessità di dire tutto esplicitamente, ma solo ciò che deve essere detto affinché il discorso risulti efficace psicologicamente. Presupposizioni e passaggi saltati sono caratteristiche che definiscono un'economia del discorso (oltre che cognitiva) determinata da esigenze di adeguatezza psicologica: infatti, non siamo esaustivi nell'elaborazione delle informazioni per chiari limiti di memoria di lavoro, tendiamo a focalizzarci su ciò che è più pertinente al contesto e abbiamo necessità, per capire, di individuare la direzione verso cui si orientano i passaggi di un discorso (cioè la funzione da essi svolta), elaborando anche il piano implicito del pensiero per identificare gli aspetti più rilevanti allo scopo del discorso stesso.

La retorica può essere in tal senso considerata come una plurisecolare riflessione sull'argomentare, sull'articolazione dei piani del discorso, sul suo spessore, sulla tessitura interpretativa fra piano esplicito e implicito e, indirettamente anche una riflessione sul funzionamento del pensiero. La comprensione di una comunicazione persuasiva, e dello strutturarsi dei pensieri e delle loro relazioni richiede la rappresentazione e ricostruzione del processo implicito a cui rimanda il discorso esplicito. E questo vale in generale per ogni tipo di discorso, persino, per quello dimostrativo o per il sillogismo. L'accettabilità di un discorso si fonda proprio sull'intervento (per lo più non avvertito criticamente dall'ascoltatore) del piano implicito della comunicazione e del complesso intreccio tra le conoscenze pregresse (le presupposizioni) e la rappresentazione delle intenzioni del parlante e dell'ascoltatore.

La stessa creazione del neologismo "psicoretorica" da parte di Giuseppe Mosconi (1978) rivela chiaramente l'intento dell'autore di riconsiderare questo ampio patrimonio di riflessioni sul discorso, per orientare la ricerca psicologica sul pensiero e la teoria innovativa che ne è derivata. La psicoretorica riprende dall'arte di persuadere attraverso il discorso le profonde intuizioni sulla comunicazione, in grado di rivelare, al tempo stesso, il funzionamento e l'organizzazione del pensiero. Secondo Mosconi, ogni discorso ha una dimensione psicoretorica, ossia rivela aspetti relativi al modo di funzionare della mente, che sono decisivi per la comprensibilità, l'adeguatezza espressiva e l'efficacia comunicativa.

Se assumere il punto di vista retorico nella ricerca sul discorso serve a chiarire i processi mentali che in esso si manifestano, va invece accantonata in questo ambito di ricerca qualsiasi netta contrapposizione tra verità e

opinione, tra dimostrazione e argomentazione. Ciò che interessa riconsiderare della retorica, dal punto di vista psicologico, non può che andare al di là delle tradizionali dicotomie, attraverso il superamento, da un lato, dell'opposizione tra retorica e logica in termini di contenuti e, dall'altro, rispetto alla sua intenzione e funzione, superando anche la differenziazione tra discorso persuasivo e discorso comune. L'analisi di come gli uomini pensano e comunicano privilegia il discorso comune, in quanto lo assume come livello psicologicamente adeguato di indagine per individuare le regole generali del pensiero, indipendentemente dalle distinzioni fra pensiero corretto, certo, probabile, erroneo e così via.

L'obiettivo generale del mio contributo è quindi di proporre una concezione del pensiero, formulata a partire dalla sua dimensione pragmatica e *psicoretorica* (Grice, 1975; Mosconi, 1978 e 1990), in cui la comunicazione gioca un ruolo cruciale, fino ad arrivare a identificare e comprendere in essa una *funzione interpretativa*, più generale, trasversale al sistema cognitivo (Bagassi e Macchi, 2016). La funzione interpretativa del pensiero è una funzione adattativa, trasversale anche alla percezione, strettamente interconnessa anche con il piano implicito del pensiero, che ritroviamo come *inconscio cognitivo* nello studio dell'*insight problem solving*.² Piuttosto che astrarre da elementi contestuali, questa funzione sfrutta la loro potenziale informatività. Garantisce l'economia cognitiva quando significati e relazioni sono familiari, permettendo il riconoscimento del significato in un "battito di ciglia".

Questo stesso processo diventa invece molto più arduo quando significati e relazioni non sono familiari, obbligandoci ad affrontare il nuovo. Quando ciò accade, dobbiamo fare i conti con il fatto che la nostra normale interpretazione nella maggior parte dei casi non funzionerà, ma questa è una condizione necessaria per esplorare modi alternativi di interpretare la situazione. In questi casi ci lanciamo in una ricerca incessante, conscia e inconscia, di altre possibili relazioni tra le parti e il tutto fino a quando ogni cosa va al suo posto e nulla viene lasciato senza una spiegazione, in un processo interpretativo di tipo euristico.

Tale modo di funzionare del sistema cognitivo umano è facilmente riconoscibile, dal momento che si verifica continuamente – per esempio, nel processo coinvolto nella comprensione di un enunciato e si fonda su abilità interazionali universali: «la capacità di fare modelli dell'altro, di "leggere"»

² L'inconscio analitico inconscio evidenziato nell'*insight problem solving* rivela aspetti critici delle teorie dualistiche del pensiero (Macchi e Bagassi, 2015).

le intenzioni dietro le azioni, di fare mosse interazionali rapide in una sequenza continua di azioni strutturate a molti livelli» (Levinson, 1995, pp. 225-226). È facile individuarlo, tuttavia, anche nelle situazioni in cui la connotazione comunicativa e sociale è meno centrale, come nei compiti che implicano anche una dimensione percettiva. Pensiamo, per esempio, alle matrici di Raven, in cui l'obiettivo è, a partire da una serie di immagini, identificarne un'altra, che completi la serie stessa. L'unica possibilità di soluzione è, ancora una volta, la ricerca di relazioni pertinenti, tipica operazione che osserviamo nello scambio comunicativo, ma propria, in generale, del nostro modo di interpretare la realtà percettiva. Ritroviamo questa modalità di funzionamento del sistema cognitivo umano anche nel fenomeno delle *pareidolie*, la nostra tendenza a ricondurre a forme note oggetti naturali (o artificiali) dalla forma casuale. Qui non c'è ovviamente alcuna intenzione comunicativa – per esempio, nell'immagine delle nuvole riportata in Fig. 1,³ in cui nessuno deliberatamente dispone gli stimoli con intenzione comunicativa. La nostra tendenza a dare senso, a riconoscere delle *gestalt* – si potrebbe dire – in tutti questi casi, rivela che si tratta di un meccanismo trasversale, sviluppato in funzione adattativa (Fig. 2), che si estende dall'ambito percettivo a quello comunicativo in senso stretto, di cui è alla base.

La capacità, e necessità, umana di interpretare e creare significato sembra derivare da alcune caratteristiche generali del sistema cognitivo umano. Innanzitutto, il fatto che il sistema cognitivo umano abbia dei limiti quantitativi di memoria di lavoro (*bounded rationality*) ha delle implicazioni qualitative sul suo funzionamento. Comporta infatti che non possiamo elaborare le informazioni in maniera esaustiva e che comunque, in ogni caso, noi esseri umani cerchiamo, ove possibile, di non andare a caso – altrimenti, con ogni probabilità, ci saremmo estinti molto tempo fa. Dati i limiti quantitativi, il nostro sistema cognitivo punta sulle potenzialità qualitative: sfrutta la salienza e la pertinenza dell'informazione, valutando le opzioni nel contesto e non in sé, cercando sempre relazioni. Il fine è di uscire al più presto dall'ambiguità di uno stimolo, visivo o linguistico che sia, (Kahneman, 2011), non per superficialità o pigrizia mentale, ma in funzione adattativa.

³ Le immagini pubblicate nel presente saggio sono già state edite in Macchi (2024 e 2026). L'Autrice ne detiene i diritti di pubblicazione.



Fig. 1. – *Esempio di pareidolia.*



Fig. 2. – *Mimetizzazione.*

Questo approccio allo studio del pensiero a partire dall'intima connessione del pensiero con il linguaggio, concepita come un'attività cognitiva unitaria, ma sviluppatasi anche rispetto al piano percettivo, in una funzione interpretativa generale, ha l'intento di andare al di là di una concezione tradizionale della mente uniformata principalmente a modelli teorici astratti ed extra-psicologici come la logica, solitamente adottati dalla psicologia del pensiero (nel paradigma logico-deduttivo, ad esempio) come esclusivi punti di riferimento per studiare il ragionamento in atto.

Quest'ultima prospettiva teorico-sperimentale, trascurando altri aspetti psicologici fondamentali, legati, ad esempio, al contenuto del pensiero, al contesto in cui esso si attua, alle intenzioni e alle finalità per cui è pensato, ha inevitabilmente valutato come errori o addirittura *bias*, cioè errori non accidentali, ma sistematici, gli esiti del ragionamento discrepante rispetto ai parametri normativi adottati (che descrivono un ragionamento puramente formale e astratto).⁴

In questo consiste quello che abbiamo identificato come il “*bias* logico della psicologia del pensiero”, che deriva dalla considerazione di discipline non psicologiche, quali la logica e la teoria della probabilità, come modelli del funzionamento del pensiero e unici riferimenti adottati per la sua comprensione e valutazione (Bagassi e Macchi, 2016). Questo atteggiamento ha trascurato il fatto che lo sviluppo della logica formale, ad esempio, ha seguito un graduale processo di “de-psicologizzazione” del discorso logico e di semplificazione disambiguante rispetto al linguaggio naturale (Tarski, 1969). Due costanti nella storia della logica moderna sono infatti proprio la tendenza all'eliminazione degli aspetti psicologici e alla semplificazione dell'ambiguità del linguaggio. Ed è adottando questo punto di vista esclusivamente formale che la psicologia del pensiero ha valutato il ragionamento umano, dando origine al paradigma logico-deduttivo e all'ipertrofia della ricerca esclusiva sui *bias*. Ciò che così è andata perduta è stata la complessità della realtà psicologica, intesa dalla psicologia del pensiero tradizionale solo come elemento di disturbo (e non come oggetto degno di studio), elemento che nasconde e non permette di cogliere la agognata forma ideale del ragionamento generale, comune a tutti i ragionamenti. Stanovich e West (2000), esplicitano bene questa posizione: «The fundamental computational bias in human cognition would be the tendency toward automatic contextualization of problem (System 1), [...] while System 2's more controlled processes would decontextualize [...]

⁴ Cfr. Appendice.

and would not be dominated by the goal of attributing intentionality nor the search for conversational relevance» (p. 659).

Le teorie dei processi duali (Evans e Frankish, 2009; Kahneman, 2003) condividono una concezione dicotomica della mente, che identifica in estrema sintesi due diversi sistemi di ragionamento: uno associativo (veloce e automatico – Sistema 1) e uno riflessivo (lento e analitico – Sistema 2). Questa rappresentazione può sembrare in un certo senso molto plausibile: quotidianamente facciamo esperienza della nostra capacità di ragionare consapevolmente, coerentemente, attraverso un atteggiamento riflessivo, rispetto a comportamenti invece frutto di processi automatici, intuitivi, che sembrano non richiedere alcuno sforzo cognitivo. Ne deriva una visione del pensiero cosciente, come attività cognitiva superiore, peculiare degli esseri umani, che si identifica con la consapevolezza e costituisce un vero e proprio sistema (S2). Di conseguenza, tutto ciò che è intuitivo, inconsapevole (S1), è concepito da questo approccio come se fosse meccanico, automatico e con uno scarso coinvolgimento dell'attività di pensiero. Per lo più porterebbe all'errore nei classici compiti di ragionamento, mentre il processo di astrazione logico-letterale, decontestualizzazione, considerato come espressione del Sistema 2, sarebbe, secondo questa prospettiva, garanzia di corretto ragionamento.

Il pensiero, invece, dal nostro punto di vista, va ben al di là rispetto al “semplice” ricorso a un univoco quanto innaturale registro astratto logico-letterale, in un processo pluristratificato che arriva al coinvolgimento del non detto e del *pensiero analitico inconscio* (Macchi e Bagassi, 2012), della cui esistenza abbiamo una prova indiretta nella soluzione di problemi creativi di tipo *insight*. Lo stesso avviene nel linguaggio nella sua accezione comunicativa, in cui è essenziale il recupero dell'atto di parola e di discorso come produzione di enunciati, come eventi, come intenzione di dire qualcosa. Sarebbe altrimenti come se, per comprendere un enunciato, ci limitassimo, per ragioni di metodo, alla astratta combinatoria dei segni. Sono anche il contesto e la soggettività dello specifico atto comunicativo gli elementi che regolano la ricchezza di significato.

Questa prospettiva pone infine alcune questioni generali, che sono diventate ipotesi di lavoro per lo sviluppo di numerose ricerche riportate nel volume. Come orienta il pensiero un determinato modo di argomentare? Come influisce la formulazione della domanda sulla risposta? Come si spiega la proliferazione dei *bias* di pensiero, se messa a confronto con la capacità creativa di risoluzione di problemi *insight*? Quali sono le potenzialità dell'inconscio cognitivo? Come si spiega questo enigma del pensiero?

Possono le fallacie del ragionamento e dei processi decisionali essere il prodotto della specifica formulazione adottata per studiarle? Può, infine, un comportamento virtuoso (finalizzato, ad esempio, al risparmio energetico) essere favorito da una comunicazione pubblica che vada oltre le semplici informazioni e tenga conto dei processi di pensiero dei potenziali interlocutori?

Lo studio sperimentale di questi diversi interrogativi ha portato con sé, inevitabilmente, un ripensamento della concezione di razionalità tradizionalmente adottata dalla psicologia del pensiero. In questa visione, i *bias* e gli errori non sono considerati come costitutivi del sistema cognitivo umano, ma come possibili effetti di una comunicazione non attenta a come funziona la mente dell'interlocutore e, in tal senso, potenzialmente fuorviante. Molti *bias* del giudizio umano che ci sono familiari riflettono, in parte, un malinteso di base sulla natura della comunicazione in tante situazioni di ricerca. Da un lato, i partecipanti agli esperimenti presumono implicitamente che i ricercatori siano comunicatori cooperativi,⁵ i cui contributi siano informativi e rilevanti. Dall'altro lato, i ricercatori possono (il più delle volte inavvertitamente) presentare informazioni che non soddisfano questi criteri, ma che seguono, ad esempio, le accezioni logiche del linguaggio, senza di questo avvertire l'interlocutore (il partecipante), producendo così fraintendimenti. In ogni caso, la procedura trascura il fatto che quando il logico o il ricercatore prende in prestito concetti e parole dal linguaggio naturale, ne circoscrive il significato, eliminando tutti gli attributi che non sono essenziali per i suoi obiettivi. In questo modo egli si allontana però dal significato che concetti e parole assumono nel linguaggio naturale.

Se però si evita questo equivoco, molti ben noti *bias* (primo fra tutti il *confirmation bias*, ovvero la tendenza a cercare la conferma delle proprie idee o ipotesi, piuttosto che cercare di identificare i controesempi potenzialmente falsificanti) risultano attenuati o del tutto eliminati, sollevando il dubbio che questi fenomeni siano spesso il risultato di una comunicazione difettosa, piuttosto che una prova di un *deficit* cognitivo sistematico.

⁵ Si pensi a tal proposito al principio di cooperazione di Grice (1975), alla base della sua teoria della comunicazione.

2. PSICORETORICA E *PROBLEM SOLVING*

L'approccio psicoretorico allo studio sul pensiero ha fatto dello studio del problem solving il suo oggetto di indagine privilegiato, in quanto area in cui il gioco comunicativo è in atto sia nel "farsi" che nel "disfarsi" del problema stesso.

Ci sono situazioni problematiche, anche nella vita quotidiana, in cui si crea un blocco, quando il nostro pensiero analitico, consapevole, è in stallo e non riusciamo a intravedere possibili uscite dal vicolo cieco in cui siamo entrati. Sappiamo di essere in difficoltà, ma non sappiamo come uscirne. Non abbiamo nessuna strategia da utilizzare e, dal fallimento non ricaviamo informazioni utili. In altre parole, siamo in una grave impasse. Sono le situazioni in cui, se riusciamo a uscirne, nella vita si verifica un cambiamento radicale: ogni aspetto della situazione, che prima ci appariva insolubile, assume un altro significato e diventa qualcosa di nuovo. Queste situazioni sono riprodotte in laboratorio impegnando i partecipanti nella soluzione di problemi *insight*.⁶

Ciò che emerge dalle nostre ricerche è la centralità di questi problemi per comprendere come funzioni la mente umana, al di là delle rigide visioni dicotomiche, che hanno caratterizzato le teorie dei processi duali (Evans e Frankish, 2009). L'impostazione sostanzialmente dualistica, che, in estrema sintesi, fa risalire il corretto ragionamento al pensiero astratto e l'errore a caratteristiche tipicamente psicologiche, quali la tendenza a contestualizzare, quindi a cogliere le informazioni veicolate, perlopiù implicitamente, dai contenuti, dall'intenzione e dall'uso del linguaggio nella sua accezione comunicativa. Il piano implicito del pensiero e del linguaggio, il pensiero non consapevole, è stato considerato, in questa prospettiva, una sorta di "disturbatore" o distrattore che interferisce con il pensiero astratto e cosciente, unica vera garanzia di razionalità.

Tuttavia, come ci ricorda Lamberto Maffei (2012): «la coscienza è un vezzo cerebrale tardivo, se si considera l'evoluzione, e di rilevanza biologica

⁶ Il modo in cui le persone affrontano problemi di tipo procedurale è stato trattato a partire dal lavoro pionieristico di Newell e Simon (1972) e i successivi sviluppi nell'ambito della tradizione dell'HIP. Al contrario, il modo in cui le persone trattano e risolvono problemi che richiedono un cambio di rappresentazione (problemi di tipo *insight*) è ancora considerato in qualche misura "misterioso". Negli ultimi anni abbiamo tuttavia assistito a un crescente interesse finalizzato a far luce sul mistero dell'*insight* e della creatività.

limitata, anche se paranoicamente grandiosa per il soggetto». Questa «grandiosa» fiducia nel pensiero cosciente e astratto, che emerge dalle teorie dualistiche del pensiero, viene messa radicalmente in crisi dal processo di soluzione degli *insight problem*, che necessita, per potersi attuare, di un contributo ineliminabile del pensiero implicito, un *pensiero analitico*, ma *inconscio*. La sfida, che questi tipi di problemi rappresentano, è costituita proprio dal fatto che questo processo è rivelatore di un modo generale di funzionare della nostra mente, in grado di spiegare al contempo, a nostro avviso, perché cadiamo in errore o in impasse e come riusciamo ad uscirne.

Il meccanismo generale individuato, che emerge dalle evidenze sperimentali che saranno esposte nel corso della trattazione, è la *funzione interpretativa* del pensiero ovvero la tendenza ineliminabile a cercare relazioni fra i dati, percettivi o linguistici che siano, alla incessante ricerca di attribuzione di senso, sfruttando inevitabilmente a tale scopo oltre al pensiero esplicito, cosciente, anche il piano implicito, la zona d'ombra del nostro pensiero. Unicamente quest'ultima può funzionare in parallelo, avviare una ricerca simultanea in più direzioni, sempre guidata da una ricerca di pertinenza e rilevanza. E solo questo modo di funzionare può consentirci di andare oltre ciò che, data la consuetudine, ad esempio, blocca un processo solutorio che necessita di una ristrutturazione, un cambio di prospettiva. La concezione di pensiero inconscio che ne emerge è di un pensiero sempre orientato a un fine, conoscitivo o di sopravvivenza che sia, ma comunque adattativo. Ben distante dall'idea del pensiero intuitivo, inconscio, "pigro", caratterizzato da un andamento associativo e casuale, che non richiede sforzo cognitivo, ma semplicemente riproduce in automatico schemi di comportamento (come guidare un'auto) o di pensiero (adottare solo soluzioni consolidate) già adottati in passato.⁷

Si pensi ad esempio a quei problemi che generano un'impasse quasi insormontabile per il solutore. Quello che segue ne è un esempio, e rappresenta uno dei più intriganti problemi insight, una vera e propria sfida. Si tratta del problema della *Finestra dello studio*, che a prima vista sembra impossibile da risolvere. È un esempio di problema in cui l'impasse sembra insormontabile, è necessario un periodo di incubazione e la soluzione, quando giunge, è il risultato di una ristrutturazione profonda:

⁷ Il cosiddetto "Sistema 1" delle teorie dei processi duali.

La finestra dello studio misura 1 m di altezza e 1 m di larghezza. Il proprietario decide di ingrandirla e chiama un operaio. Gli ordina di raddoppiare la superficie della finestra senza modificarne la forma e in modo che continui a misurare 1 m per 1 m. L'operaio esegue l'incarico. Come ha fatto?

Tutti i partecipanti allo studio hanno dichiarato il problema impossibile da risolvere (Macchi e Bagassi, 2014). Come mostrato in Fig. 3, la soluzione consiste in un quadrato (forma geometrica) che “poggia” su uno dei suoi vertici, diventando così un rombo (forma fenomenica). Le dimensioni date sono quelle delle due diagonali del rombo rappresentato (ABCD), che nella figura finale, in cui l'area è raddoppiata, rappresentano invece i lati del quadrato.

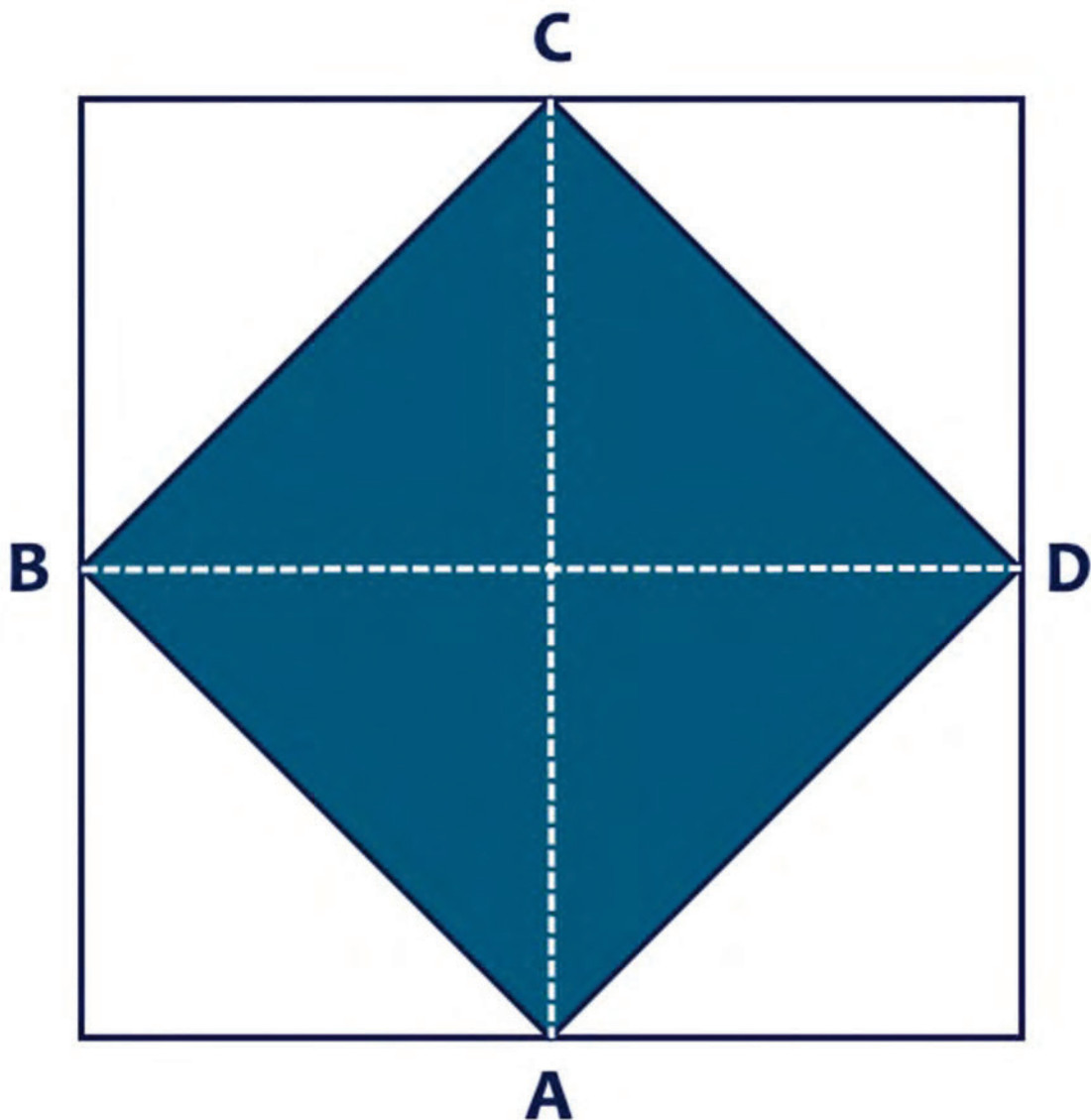


Fig. 3. – *Soluzione.*

Nella nostra prospettiva, la soluzione è bloccata dalla rappresentazione mentale che le persone hanno della finestra descritta nell'enunciato, che è caratterizzata dall'usuale orientamento ortogonale (con i lati paralleli alle coordinate verticali e orizzontali). Le informazioni fornite sulle dimensioni fanno inoltre pensare a una forma quadrata. Le persone si rappresentano quindi la finestra come un quadrato di un metro di altezza per un metro di larghezza, appoggiato ortogonalmente su un lato. Inoltre, il problema dice «senza cambiare forma», intendendo la forma geometrica delle due finestre (quadrata, indipendentemente dall'orientamento della finestra), mentre l'interpretazione usuale porta con sé anche la forma fenomenica delle due finestre (due quadrati con lo stesso orientamento ortogonale).⁸ Ed è qui che risiede la difficoltà del problema, nella rappresentazione mentale della finestra e nella contemporanea interpretazione del testo del problema.

Abbiamo esplorato sperimentalmente l'ipotesi che i problemi *insight* nascano da un *misunderstanding*, da un inciampo nella comunicazione, e che l'*impasse* sia dovuta al fallimento dell'interpretazione di *default*. In questa visione il processo di ristrutturazione deve essere inteso come una forma di re-interpretazione che include l'elaborazione implicita ed esplicita del materiale problematico. La ristrutturazione non può essere sostenuta interamente dal pensiero esplicito, che è occupato dalla fissazione e da un'interpretazione predefinita o *Einstellung*. L'*impasse*, la difficoltà nel raggiungimento della soluzione, attiverrebbe una ricerca implicita sempre più orientata allo scopo del problema. Il risultato è un gioco interpretativo, di rilettura dei dati disponibili alla luce della richiesta e viceversa.

All'indagine sul *problem solving* si affianca anche lo studio dell'effetto della formulazione del testo o della domanda su classici compiti di ragionamento logico-deduttivo, così come di ragionamento in condizione di incertezza, in contesti di scelta e decisione, fino alle sue applicazioni nell'ambito della comunicazione pubblica, per mostrare la portata applicativa dell'approccio adottato. La comunicazione scientifica, in particolare, cruciale nel recente passato pandemico e fondamentale per poter veicolare, ad esempio, la complessità del cambiamento climatico, rivela chiaramente che la sola trasmissione di dati veri non è tutto, poiché l'efficacia informativa non può prescindere dalla considerazione delle caratteristiche del sistema cognitivo umano.

⁸ L'orientamento spaziale è un fattore decisivo nella percezione delle forme (Mach, 1914): due forme identiche viste da orientamenti diversi assumono un'identità fenomenica diversa.

3. L'ENIGMA DEL PENSIERO: *BIAS VS. INSIGHT*

La rappresentazione del funzionamento della nostra mente che emerge dagli studi di psicologia del pensiero ha in sé un profondo contrasto, una contraddizione, rimasta perlopiù latente. Se non considerata, lascia aperto un dubbio sul suo significato e non consente di costruire un quadro integrato, più completo e, inevitabilmente, più complesso del nostro modo di pensare. Il contrasto appare invece nella sua piena evidenza nel momento in cui si provi a mettere in contatto due fondamentali ambiti di studio della psicologia del pensiero: lo studio del *ragionamento* e delle *decisioni*, da una parte, e l'ambito del *problem solving*, dall'altra. Mi riferisco allo stridente "accostamento" tra una visione sostanzialmente irrazionalistica dell'uomo da un lato (costellata di *bias* e fallacie) e una creativa e innovativa dall'altro (testimoniata dall'*insight* nel *problem solving*). La ricerca su queste diverse manifestazioni del funzionamento della nostra mente si è sviluppata in modo indipendente e senza che risultati così diversi sollevassero dubbi o interrogativi sulla loro spiegazione e, di conseguenza, sulla rappresentazione generale del sistema cognitivo umano.

La diversità dei risultati della ricerca, rispettivamente sul ragionamento e sul *problem solving*, non può essere spiegata in modo soddisfacente semplicemente sostenendo che, da un lato, gli esseri umani sono ottusi ragionatori, predisposti alle fallacie e ai *bias*, in particolare, per quanto riguarda i principi e le procedure, cui la psicologia del ragionamento attribuisce particolare importanza, e, dall'altro, sono intelligenti solutori di problemi creativi. Possiamo però provare a spiegare questo paradossale *enigma del pensiero*. Ripensare all'approccio teorico-sperimentale di questi due importanti ambiti di ricerca potrebbe offrire degli indizi per comprenderne l'inconciliabilità.

Si pensi innanzitutto al fatto che, come già detto, nel caso del ragionamento probabilistico e decisionale si faccia ricorso a discipline extra-psicologiche de-psicologizzate (come la logica e la teoria della probabilità), mentre il *problem solving* si afferma come una disciplina autonoma, che nasce con i gestaltisti da un intento diverso, quello di indagare la portata generale dei risultati ottenuti nella ricerca sulla percezione, sulla capacità di organizzare in unità gestaltiche la realtà, mai valutativo delle prestazioni e delle caratteristiche del funzionamento della mente.

Questo lavoro si inserisce così nell'attuale dibattito all'interno della psicologia del pensiero e dei processi decisionali sulla spiegazione degli errori, sulla relazione tra linguaggio e pensiero, sul ruolo del pensiero analitico

inconscio e delle sue implicazioni critiche rispetto alle teorie dei processi duali (Macchi, 2024).

Tale prospettiva ci permette, in generale, di riconsiderare la questione della razionalità limitata. Si potrebbe dire che, nonostante i vincoli quantitativi che caratterizzano i nostri processi di pensiero, siamo sottilmente adattivi alla novità perché usiamo strategie abituali e ne costruiamo di nuove a seconda della necessità, sempre applicando procedure euristiche per affrontare i problemi. Sebbene l'euristica sia in genere considerata un metodo debole e non garantisca il successo nella risoluzione dei problemi, l'euristica è l'unico mezzo che abbiamo a disposizione, poiché la ricerca esaustiva non caratterizza il ragionamento umano. Cosa succede quando la difficoltà non risiede nell'onerosità computazionale del problema, ma nella necessità di una nuova rappresentazione? In questo caso la nostra mente, libera dai limiti quantitativi della coscienza, fluttua a livello inconscio in una ricerca analitica ad ampio raggio. Paradossalmente, è proprio a causa di questi vincoli quantitativi che il pensiero analitico può andare dal pensiero scientifico alla creatività poetica. Come previsto dalla psicoanalisi, i processi inconsci sembrano sottostare a quasi ogni aspetto della nostra esistenza cosciente, promuovendo una dimensione creativa e immaginativa in grado di *ri-descrivere* la realtà, rivelandone dimensioni inedite.

Lo studio di come ragioniamo mette in evidenza i principi che descrivono il funzionamento del pensiero umano; non si tratta di limiti, che di per sé portano all'errore – illusioni cognitive – ma di caratteristiche con cui percepiamo, pensiamo e comunichiamo.

Prendiamo ad esempio le illusioni ottiche. È lo stesso meccanismo percettivo prospettico che crea la tridimensionalità da un dipinto bidimensionale. Le immagini d'arte, così come tutte le immagini, non rappresentano la realtà, ma piuttosto le percezioni, l'immaginazione, le aspettative dell'osservatore e la sua conoscenza di altre immagini richiamate dalla memoria. L'arte è, in parte, una creazione della mente; le informazioni sensoriali, organizzate secondo i principi gestaltici, permettono alla mente di creare la realtà. In tal senso, le illusioni cognitive, i *bias*, così come le illusioni percettive, potrebbero essere considerate l'effetto collaterale, l'epifenomeno del funzionamento del sistema cognitivo, che si realizza in assenza di contesto.

Nell'illusione ottica di Müller-Lyer, ad esempio, lo sperimentatore misura la lunghezza oggettiva bidimensionale dei due segmenti, trascurando gli effetti tridimensionali prodotti dalle estensioni agli apici (Fig. 4).

L'arte, invece, sfrutta in modo cooperativo l'interpretazione tridimensionale dei dati bidimensionali. In uno scorcio prospettico vertiginoso, Andrea Mantegna ha inserito il corpo del suo Cristo morto in uno spazio dilatato che ha la profondità di una stanza, in un dipinto di soli 68 cm × 81 cm. Se lo spettatore si muove, conserva la prospettiva come nella realtà. In questo caso, la tacita collaborazione tra spettatore e artista, su cui si basa la fruizione dell'opera, dà vita a una potente rappresentazione della realtà.

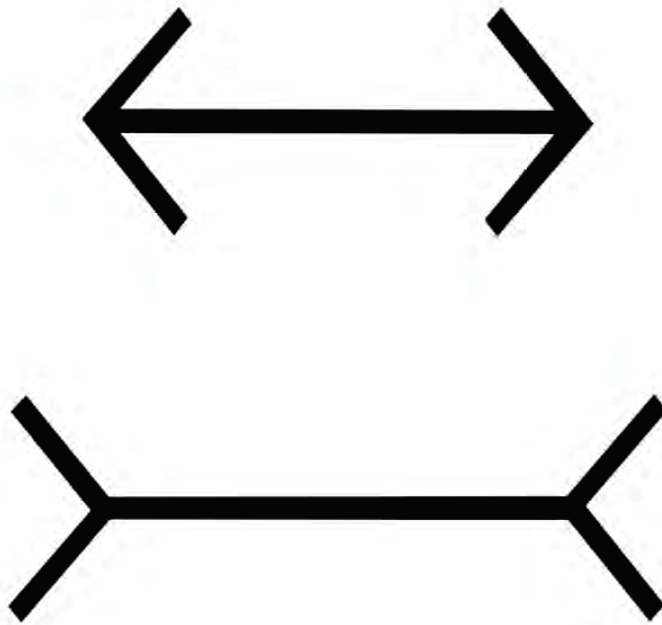


Fig. 4. – *Percezione della prospettiva.*

APPENDICE

Verification bias

Si pensi, ad esempio, al paradigmatico *compito di selezione* (Wason, 1966). Negli anni Sessanta, Peter Wason cercò di esplorare la questione della razionalità umana, progettando un compito sperimentale elegante e conciso, che divenne un paradigma sperimentale fondamentale per il cruciale quesito

teorico, ancora in parte aperto, a cui cercava di dare una risposta. Nella vita comune sappiamo ragionare in modo scientifico, cioè mettiamo alla prova, sia verificando che falsificando, la bontà/validità di una nostra idea o ipotesi?

Wason presentò ai partecipanti dei suoi esperimenti quattro carte con una lettera scritta su un lato e un numero sull'altro, insieme a una semplice regola condizionale (nella forma "se p, allora q"). La regola era la seguente:

Se una carta ha una vocale su un lato, allora ha un numero pari sull'altro.

A	N	4	7
---	---	---	---

I soggetti dovevano decidere quali carte dovessero essere girate per stabilire se la regola fosse vera o falsa. Nella prospettiva di Wason, se gli esseri umani avessero pensato in termini razionali, avrebbero dovuto attenersi alle regole della logica – e in particolare all'implicazione materiale "se, allora". La risposta corretta comporta la scelta della carta con una vocale e della carta con il numero dispari ("A e 7"), individuabile scegliendo la carta A e la carta 7: questa sola combinazione di lettere e numeri su una stessa carta può infatti dimostrare la falsità dell'ipotesi. La risposta più frequente è stata invece la scelta delle carte con la vocale e il numero pari. La regola in realtà non prevede cosa accada quando una carta ha una lettera diversa da A. Quindi, risulta inutile scegliere N (non-p). Il condizionale dell'*implicazione materiale* in logica è unidirezionale, quindi è altrettanto privo di utilità logica scegliere di girare la carta con il 4 (q). La logica moderna usa *implicazione* nel *significato materiale* o semplicemente *implicazione materiale*. Ciò si oppone all'uso dell'*implicazione* nel linguaggio naturale, nel cui caso l'esistenza di una relazione tra antecedente e conseguente è condizione indispensabile affinché l'implicazione abbia senso e sia vera.

I risultati indicano che meno del 10% dei soggetti risponde correttamente. Questo fenomeno, identificato da Wason, è noto come "*bias della verifica*" (*verification bias*), ossia la tendenza erronea a controllare la regola proposta utilizzando i casi che la confermano (A) e che, anche se priva di utilità, può comportare un'ulteriore verifica (4), evitando, tuttavia, di ricorrere al controesempio che potrebbe falsificarla (7). In generale, come Wason si è altrove chiaramente espresso, «questo fornisce alla domanda di Jonathan Cohen: "può l'irrazionalità umana essere dimostrata sperimentalmente?", una risposta affermativa» (Wason, 1983, p. 59).

Quando il logico mutua concetti, parole della vita quotidiana, circoscrive il loro significato, depurandolo da attributi che ritiene inessenziali per i suoi

scopi. In questo modo però si allontana, devia dall'uso del linguaggio naturale. Lo scopo comune del linguaggio naturale e della logica è veicolare significati efficacemente, in altre parole comunicare ed esprimere il pensiero. L'obiettivo è raggiunto però con modalità opposte: nel caso della logica, semplificando, attraverso l'eliminazione delle possibili interferenze di significato, realizzando così una comunicazione univoca. Nel linguaggio naturale invece, sfruttando la molteplicità e la ricchezza espressiva del linguaggio, dei significati, senza per questo scivolare nel caos, inciampare in fraintendimenti, ma alla luce della pertinenza del significato rispetto al contesto.

Belief bias

Secondo le teorie dualistiche del pensiero (Frankish e Evans, 2009), il *belief bias* si verifica quando le premesse sono in conflitto con la validità logica, come nell'esempio

*Tutti i fiori appassiscono.
Tutte le rose appassiscono.
Tutte le rose sono fiori.*

Questo costituisce una prova che due sistemi sono coinvolti nella valutazione della validità e che il sistema di conoscenze e credenze (S1) prevale. Ma di che tipo di conoscenza o credenza si tratta, se essa definisce effettivamente l'inclusione della classe categoriale, implicitamente attivata dai termini "rose" e "fiori" e "appassire"? È vero che dalle due premesse non è possibile concludere che "le rose sono fiori", secondo la logica. Tuttavia, questo errore dal punto di vista logico può essere interpretato come il risultato di un atto cooperativo: concludere che le rose sono fiori non aggiunge conoscenza, ma permette solo l'interazione comunicativa, anche se al livello più basso di informatività. Come nel dialogo socratico, le domande retoriche hanno una funzione di base comune, dalla quale si svilupperà l'argomentazione. Dire che "le rose sono fiori" significa dare il proprio consenso su una conoscenza ovvia e condivisa. In un contesto non sperimentale, le due premesse solleverebbero una replica spontanea del tipo "Lo sappiamo, e allora?", l'equivalente naturale corrispondente al logico "nulla ne consegue".

Studi psicoretorici su verification e belief bias

In recenti esperimenti relativi a *belief bias* e compito di selezione (Macchi *et al.*, 2019; Ead. *et al.*, 2020) abbiamo osservato che le prestazioni di soggetti addestrati in logica non differivano significativamente da quella dei partecipanti *naive*, che non avevano ricevuto tale addestramento. Il compito di selezione di Wason è stato utilizzato con materiale astratto: solo il 13% dei soggetti “addestrati” ha fornito la risposta corretta, un risultato molto simile a quello ottenuto dal gruppo *naive* (5%). Paradossalmente, il gruppo di persone che ha avuto una formazione in logica, è stato in grado di applicare correttamente la tavola di verità all’implicazione materiale, ma non è riuscito a identificare l’unico caso cruciale per la falsificazione della regola. Lo stesso risultato paradossale si è verificato con il sillogismo *Invalid-Believable*, dimostrando che l’influenza delle credenze sul ragionamento è del tutto equivalente nei due gruppi (risposte corrette, rispettivamente, 10% e 4%).

Come può essere che persone che studiano logica o statistica abbiano avuto tali difficoltà con dei compiti semplici dal punto di vista logico? Ci si sarebbe aspettati che il loro addestramento li avrebbe facilitati nell’attività di astrazione e decontestualizzazione, ma non è stato così. In assenza di indicazioni specifiche, essi hanno ragionato allo stesso modo del gruppo *naive*, usando le regole conversazionali del linguaggio naturale per interpretare la richiesta. Tuttavia, quando le istruzioni chiedevano espressamente una valutazione della validità del sillogismo “secondo i criteri della logica”, sia i soggetti statisticamente addestrati che coloro che abbiamo chiamato *naive* “limitano”, circoscrivono la loro valutazione semplicemente alla validità logica, riducendo così il cosiddetto *belief bias* (rispettivamente, 66% e 41% di risposte corrette). Anche nel paradigmatico compito di selezione, una volta chiarito il senso unidirezionale dell’implicazione materiale (proprio del linguaggio logico, ma non del linguaggio comune), attraverso la semplice aggiunta della frase “ma non viceversa” alla regola, la percentuale di risposte corrette è aumentata significativamente a oltre il 50% in entrambi i gruppi.

Affinché il problema sia risolto correttamente, l’interpretazione del compito richiede una formulazione “particolarizzata” (cfr. Grice, 1975; Levinson, 1995). In assenza di una traduzione appropriata dal codice logico a quello naturale o di un’adeguata segnalazione del tipo di codice adottato, ci si può solo aspettare che la comprensione del sillogismo (e di conseguenza la risposta a esso) si basi su regole discorsivo-conversazionali che non corrispondono necessariamente al codice logico a cui si riferisce lo sperimentatore (anche tenendo conto del fatto che la conoscenza degli esperti possa in

qualche modo compensare la mancanza di indicazioni o di “traduzione”). Sulla base di questi risultati, potremmo allora ipotizzare che i pochi che hanno dato la risposta corretta al compito di selezione o ai sillogismi e ad altri bias (Mosconi e Macchi, 2001; Politzer e Macchi, 1999), avevano una particolare attitudine a cogliere l’intenzione del ricercatore e lo scopo del compito, piuttosto che una capacità di astrazione dai contenuti e dai contesti utilizzati. In tal modo, avrebbero rivelato una sorta di “intelligenza interazionale” (*interactional intelligence*, Levinson, 1995). Sugeriamo allora che il processo di astrazione possa essere visto come una forma di sofisticata capacità interpretativa che consentirebbe al soggetto di astrarre, non da qualsiasi interpretazione che abbia un radicamento nel contenuto, ma dall’interpretazione default, più usuale, automatica, e di identificare invece ciò che è più pertinente rispetto al compito in oggetto.

BIBLIOGRAFIA

- Bagassi M. and Macchi L. (2016). *The interpretative function and the emergence of unconscious analytic thought*. In: Frankish K. (ed.), *Cognitive unconscious and human rationality*, Cambridge: Mit Press, 43-76.
- Barbey A.K. and Sloman S.A. (2007). *Base-rate respect: From ecological rationality to dual processes*. In: «Behavioral and Brain Sciences», 30(3): 241-254.
- Frankish K. and Evans J.S.B.T. (2009). *The duality of mind: An historical perspective*. In: Evans J.S.B.T. and Frankish K.E., *In two minds: Dual processes and beyond*, New York: Oxford University Press, 1-29.
- Grice H.P. (1975). *Logic and conversation*. In: Cole P. and Morgan J.L. (eds.), *Syntax and Semantics*. Leiden: Brill, 41-58.
- Kahneman D. (2003). *A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality*. In: «American Psychologist», 58(9): 697-720.
- Id. (2011). *Thinking: Fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Levinson S.C. (1995). *Interactional bias in human thinking*. In: Goody E.N. (ed.), *Social intelligence and interaction*. Cambridge: University Press, 221-261.
- Macchi L. (1995). *Pragmatic aspects of the base-rate fallacy*. In: «The Quarterly Journal of Experimental Psychology», 48(1): 188-207.
- Ead. (2000). *Partitive formulation of information in probabilistic problems: Beyond heuristics and frequency format explanations*. In: «Organizational behavior and human decision processes», 82(2): 217-236.
- Ead. (2024). *La psicoretorica. Dall’arte del dire alla forma del pensiero*. Milano: Raffaello Cortina Editore.

- Ead. (2026). *Psychorhetoric and the psychology of thought*. Oxfordshire-New York: Routledge Psychology.
- Ead. and Bagassi M. (2012). *Intuitive and analytical processes in insight problem solving: A psycho-rhetorical approach to the study of reasoning*. In: «Mind & Society», 11(1): 53-67.
- Ead. and Bagassi M. (2014). *The interpretative heuristic in insight problem solving*. In: «Mind & Society», 13(1): 97-108.
- Ead. and Bagassi M. (2015). *When analytic thought is challenged by a misunderstanding*. In: «Thinking & Reasoning», 21(1): 147-164.
- Ead., Caravona L., Poli F., Bagassi M. and Franchella M. (2020). *Speak your mind and I will make it right: the case of “selection task”*. In: «Journal of Cognitive Psychology», 32(1): 93-107.
- Ead., Poli F., Caravona L., Vezzoli M., Franchella M. and Bagassi M. (2019). *How to get rid of the belief bias: Boosting analytical thinking via pragmatics*. In: «Europe’s Journal of Psychology», 15(3): 595-613.
- Mach E. (1914). *The analysis of sensations*. Chicago: Open Court.
- Maffei L. (2012). *La libertà di essere diversi*. Bologna: il Mulino.
- Mosconi G. (1978). *Il pensiero discorsivo*. Bologna: il Mulino
- Id. (1990). *Discorso e pensiero*. Bologna: il Mulino.
- Id. and Macchi L. (2001). *The role of pragmatic rules in the conjunction fallacy*. In: «Mind & Society», 2(1): 31-57.
- Politzer G. and Macchi L. (1999). *Reasoning and Pragmatics*. In: «Mind & Society», 1 (1): 73-94.
- Schooler J.W., Smallwood J., Christoff K., Handy T.C., Reichle E.D. and Sayette M.A. (2011). *Meta-awareness, perceptual decoupling and the wandering mind*. In: «Trends in Cognitive Sciences», 15: 319-326.
- Simon H.A. and Newell A. (1971) / Simon H.A (1979). *Models of thought*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Stanovich K.E. and West R.F. (2000). *Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?*. In: «Behavioral and brain sciences», 23(5): 645-665.
- Wason P.C. (1966). *Reasoning*. In: Foss B.M. (ed.), *New horizons in psychology 1*. Harmondsworth: Penguin, 135-151.