

Canestri

(tratto da Passeggeri Notturmi, Gianrico Carofiglio)

Il self-serving bias è un importante concetto della moderna psicologia sociale e si riferisce alla tendenza a prenderci il merito dei nostri successi e ad attribuire ad altri – il prossimo, la società, la sfortuna – la responsabilità dei nostri fallimenti. Detta in altri termini, il *self-serving bias* è quel fenomeno complesso per cui, in pratica, tendiamo a sopravvalutare le nostre qualità e a sminuire i nostri difetti e i nostri limiti.

Se superiamo una prova, questo dipende dalla nostra abilità e dai nostri sforzi. Se non la superiamo, l'insuccesso dipende da fattori esterni. Il fenomeno può essere osservato nel mondo dello sport, dove la vittoria è sempre il risultato del duro allenamento e la sconfitta dipende quasi sempre dalla sfortuna o dagli arbitri. Nel mondo dell'economia e della finanza, dove i profitti sono merito degli abili, esperti, astuti manager e le perdite sono colpa della crisi (e, sia detto per inciso, i suddetti abili, esperti, astuti manager ricevono premi quando le cose vanno bene ma non pagano quasi mai quando le cose vanno male). Nel mondo della scuola e dell'università, dove i buoni voti dipendono da studio e intelligenza e quelli cattivi dall'incapacità didattica o dall'eccessiva severità dei professori. Nel mondo della politica, dove la vittoria elettorale dimostra le buone ragioni e l'abilità del vincitore, la sconfitta dipende ancora una volta dalla crisi (la crisi, in effetti, è un ottimo alibi per cialtroni di varia estrazione), dai condizionamenti internazionali, dalla propaganda, dalla ottusità degli elettori. Sul punto, per un interessante e anche divertente esercizio, si suggerisce di prestare speciale attenzione ai commenti che seguiranno alle prossime elezioni. Sia chiaro che non mi riferisco a nessuna competizione elettorale specifica, ma in questo Paese in qualsiasi momento manca solo qualche mese a «prossime elezioni».

Tendiamo a considerarci più intelligenti, più abili, più capaci di comportamenti moralmente corretti, più sani di quelli che sono più o meno nelle nostre stesse condizioni: compagni di scuola e di università, colleghi di lavoro e via discorrendo. Tendiamo addirittura a sopravvalutare le nostre prospettive di longevità rispetto alle persone che ci stanno vicine, come nell'aneddoto raccontato da Freud sul tipo che disse a sua moglie: «Quando uno di noi morirà, io andrò a vivere a Parigi».

Nove automobilisti su dieci considerano le proprie capacità di guida parecchio al di sopra della media e quando moglie e marito stimano la percentuale del loro contributo agli impegni familiari, la somma di queste percentuali è sempre superiore al cento per cento, il che significa che l'uno o l'altro, o più spesso entrambi, sovrastimano il contributo in questione.

Essere consapevoli del *self-serving bias* sottraendoci, almeno in parte, ai suoi effetti può avere diverse conseguenze positive. Può migliorare i nostri rapporti personali e la nostra comprensione del mondo. Soprattutto, può trasformare l'idea che abbiamo del successo e dell'insuccesso, cambiando letteralmente le nostre

vite. Accettare che le nostre sconfitte dipendano, di regola, da noi e non dal prossimo o dal destino avverso ci consente di imparare da esse, apprezzandole, trovandole addirittura desiderabili e cogliendo le inattese opportunità che ci propongono.

45

Bill Gates ha detto che il modo migliore per raggiungere il successo è raddoppiare il numero dei nostri fallimenti; Niels Bohr che il vero esperto è chi ha fatto tutti gli errori possibili nel proprio campo; Goethe che gli errori dell'uomo sono ciò che in realtà lo rendono amabile.

50

Michael Jordan è stato piú specifico, piú dettagliato: «Nella mia carriera ho sbagliato piú di 9000 tiri. Ho perso 300 partite. Per 36 volte i miei compagni si sono affidati a me per il canestro decisivo e io l'ho sbagliato. Ho fallito tante e tante volte nella mia vita. Ed è per questo che alla fine ho vinto tutto».