

SCIENZE  
TERRENO DI CONFRONTO

**NELLA MENTE  
DI CHI RIFIUTA  
LA SCIENZA**

GLI PSICOLOGI HANNO  
INDIVIDUATO UNO  
SCHEMA COMUNE  
NEL MODO IN CUI  
I COMPIOTTISTI  
SCREDITANO  
QUESTA DISCIPLINA

1

**CHERRY-PICKING**

La "scelta delle  
ciliegie" consiste nel  
prediligere, tra tanti  
argomenti, solo quelli  
a proprio favore  
escludendo  
tutti gli altri

2

**RAGIONAMENTO  
ILLOGICO**

È quello che segue  
chi pensa che basti  
un inverno più freddo  
di altri a smontare  
la teoria  
del riscaldamento  
climatico

3

**RICORSO A TEORIE  
DEL COMPIOTTO**

Quando non si trovano  
prove a supporto  
di una teoria bizzarra,  
è solo perché sono  
state occultate  
da diabolici cospiratori



# NON DIRE NO

NEGAZIONISTI, COMPIOTTISTI, ANTI-VACCINO, TERRAPIATTISTI:  
UN SAGGIO DEL FILOSOFO **LEE MCINTYRE** SPIEGA PERCHÉ  
È IMPORTANTE DIALOGARCI. E COME FARE PER “CONVERTIRLI”

di **Giuliano Aluffi**

«N

ON esiste nessuna scienza che affermi la necessità di eliminare gradualmente i combustibili fossili per limitare il riscaldamento globale a 1,5 gradi», ha detto il presidente della conferenza COP28, Sultan Al Jaber. Contro il parere di oltre il 99 per cento degli scienziati. Che la COP28 di Dubai sia stata presieduta da un negazionista climatico – peraltro in conflitto di interessi essendo il capo della compagnia petrolifera statale degli Emirati Arabi – è quantomeno bizzarro, ma è ancora più strano che la sua tesi sia condivisa da tante persone che non avrebbero nulla da guadagnare dal negazionismo, ma semplicemente sono disinformate e non si fidano della scienza. E sono sempre di più: un report rilasciato a novembre dal Pew Research Center, uno dei maggiori istituti di sondaggi negli Usa, mostra che la percentuale di americani secondo cui la scienza è positiva per la società è calato dal 73 per cento pre-pandemia al 57 per cento di oggi.

È questo lo scenario in cui proliferano le teorie del complotto, come quelle secondo cui il 5G contribuireb-

be alla diffusione del Sars-CoV-2, o l'allarme per le “scie chimiche” lasciate dagli aerei “per modificare il clima”.

Come si può reagire a tanta irrazionalità? Si può trovare un terreno di confronto con i negazionisti, per cercare di convincerli ad abbandonare le posizioni più estreme, oppure è del tutto inutile ed è meglio lasciarli nel loro brodo? Se lo chiede, nel saggio *Come parlare con chi nega la scienza* (FrancoAngeli) il filosofo Lee McIntyre, ricercatore presso la Boston University e già autore di testi su scetticismo e fake news, come *On Disinformation* (Mit Press, 2023). «In questi anni ho discusso con molti detrattori della scienza» spiega McIntyre. «E una cosa curiosa che ho notato, innanzitutto, è che quasi tutti – che siano No vax o terrapiattisti – prima o poi citano il film

*Matrix*: si immedesimano in Neo, il personaggio di Keanu Reeves, e nella sua ristretta cerchia di illuminati che hanno scoperto l'orribile verità sul mondo e si imbarcano nella missione di risvegliare l'umanità».

Dialogando con gli anti-scienza, McIntyre ha iniziato a riconoscere uno schema comune. «Per dare forza alle loro tesi e screditare l'opinione dell'avversario, applicano per lo più cinque tattiche identificate da psicologi esperti in disinformazione come Stephan Lewan-



**Come parlare con chi nega la scienza** (FrancoAngeli, 300 pagine, 33 euro) di **Lee McIntyre**, Boston University

**4**  
**FIDUCIA NEI FALSI ESPERTI**  
I complottisti ascoltano soltanto le voci che concordano con loro, anche se non fanno parte del mondo della scienza

**5**  
**PRESUNTA PERFEZIONE DELLA SCIENZA**  
Da una parte accettano lunari fandonie, dall'altra pretendono dalla scienza un livello inarrivabile di certezza

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

003600



SCIENZE  
TERRENO DI CONFRONTO



THE HOLLYWOOD ARCHIVE / AGF

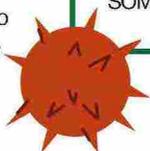
Neo, impersonato da Keanu Reeves: molti complottisti riconoscono nel protagonista di *Matrix* un modello cui ispirarsi

dosky dell'università di Bristol» osserva il filosofo. «La prima è il "cherry-picking" (letteralmente: "scelta delle ciliegie", come quando, da un piatto, si prendono le ciliegie più belle scartando le altre). Si tratta di una selezione in malafede delle prove, che consiste nel considerare solo quelle a proprio favore, e occultare tutte quelle contrastanti. Un esempio: chi nega il cambiamento climatico cita spesso il fatto che la temperatura globale non sia aumentata tra il 1998 e il 2015. E sceglie questo periodo perché è l'unico utile a reggere il suo gioco. Glissando sul fatto che la spiegazione per il mancato aumento è che nel 1998, per via del fenomeno climatico El Niño, la temperatura è stata eccezionalmente alta».

Un'altra tecnica è il ragionamento illogico: un esempio è pretendere che un inverno più freddo dei precedenti basti a smontare il cambiamento climatico. Poi c'è il ricorso a teorie del complotto: «Le usa», dice il ricercatore, «chi sostiene che esistano complotti, appunto – come l'irrorazione dell'umanità con sostanze nocive attraverso le "scie chimiche" – dove i cospiratori sarebbero al tempo stesso così abili da portare avanti nell'impunità totale il loro disegno criminale, ma al tempo stesso così sbadati da lasciare dietro di sé "indizi" che chiunque può individuare con un paio di ricerche su Google». La quarta tattica è la fiducia nei falsi esperti. «È un'altra forma di "cherry-picking": i negazionisti ascoltano soltanto voci che sono già d'accordo con loro, anche se non fanno parte del mondo della scienza. Ad esempio al convegno mondiale dei terrapiattisti del 2018, una delle loro star, Rob Skiba (che era anche No vax ed è deceduto per Covid nel 2021) si è presentato ammettendo di non avere titoli accademici, ma indossando un camice bianco da laboratorio che gli conferiva, secondo lui, l'autorevolezza di un esperto», afferma sempre McIntyre.



«SI DEFINISCONO SCETTICI DALLA MENTE APERTA. IN REALTÀ IL LORO CREDO SOMIGLIA A UNA FEDE»



La quinta tattica è stata definita "presunta perfezione della scienza". «Significa adottare due pesi e due misure: credere a lunari fandonie non supportate da prove, e al tempo stesso pretendere dalla scienza un livello inarrivabile di certezza», nota il filosofo. «Come fa Trump quando dice, trionfante, che non c'è unanimità tra gli scienziati sulla responsabilità umana nel riscaldamento globale. Pensando di chiudere così il discorso, nonostante il consenso tra esperti sia schiacciante: oltre il 97 per cento». Riconoscere queste tattiche retoriche è cruciale per non farsi travolgere dalle falsità. Gli scienziati cognitivi Philipp Schmid e

Cornelia Betsch dell'Università di Erfurt, in Germania, ne parlano nel loro studio "Strategie efficaci per contrastare il negazionismo scientifico nelle discussioni", pubblicato su *Nature Human Behaviour*. Due, dicono, sono le reazioni possibili di fronte alle bufale: criticarle nel contenuto, tattica che richiede di essere molto preparati sull'argomento in questione, oppure denunciare il modo fallace di argomentare dell'interlocutore. «Il messaggio da far passare è: "Guarda, ho riconosciuto questa tattica disonesta che stai applicando alla discussione. Ora ti spiego perché è ingannevole, così puoi cercare argomentazioni più genuine, oppure, se non le trovi, ammettere cavallerescamente che hai torto"», spiega McIntyre. «Questa seconda strategia è

preferibile. Perché per convincere una persona refrattaria alla scienza non basta enumerare studi e dati. I negazionisti non hanno un deficit di informazione, ma di fiducia. Perché chi a monte disinforma i negazionisti, cerca e ottiene due effetti: li convince di una serie di falsità e al tempo stesso li rende diffidenti verso chi non crede a quelle falsità».

AGIRE CON CALMA E RISPETTO

Per questo la prima cosa da fare, con un interlocutore così indottrinato, è cercare di guadagnarsi la sua fiducia: «Il modo migliore di farlo è con una conversazione calma e rispettosa. Bisogna aiutare i negazionisti a gestire la minaccia che le nuove informazioni rappresentano per il loro ego», osserva McIntyre. «Una persona abbraccia teorie balzane – come l'idea che il Sars-CoV-2 faccia parte di un piano di Bill Gates per spopolare la Terra – quando queste sembrano riflettere la sua identità, il tipo di persona che aspira ad essere e la "tribù" a cui vuole appartenere. Anche se noi ci limitiamo ad attaccare le idee di un negazionista, la sua percezione sarà di un attacco alla sua identità». Per questo è così difficile convincere queste persone: il filosofo se ne è accorto, nei dibattiti che ha sostenuto alla convention dei terrapiattisti: «Non sono riuscito a "convertire" i miei interlocutori diretti, soprattutto perché essendo un estraneo non avevo ancora stabilito con loro un vero rapporto personale di fiducia: ma è comunque importante ribattere ai negazionisti, perché altrimenti sarà solo la loro voce quella che si sente, e le persone che hanno dei dubbi potrebbero lasciarsi sedurre dalle fandonie. E così il problema si estenderà a macchia d'olio, con tutti i danni che abbiamo visto, per esempio, durante la pandemia». Ultima raccomandazione: non chiamateli "negazionisti". «Nessuno definisce sé stesso in quel modo: loro si ritengono semplicemente "scettici" dalla mente aperta. E invece ciò che credono non si basa sulla ragione e sulle prove, ma è più simile a una fede».

Giuliano Aluffi

© RIPRODUZIONE RISERVATA