

Riflessioni sull'Uomo

Non comprare idee a scatola chiusa

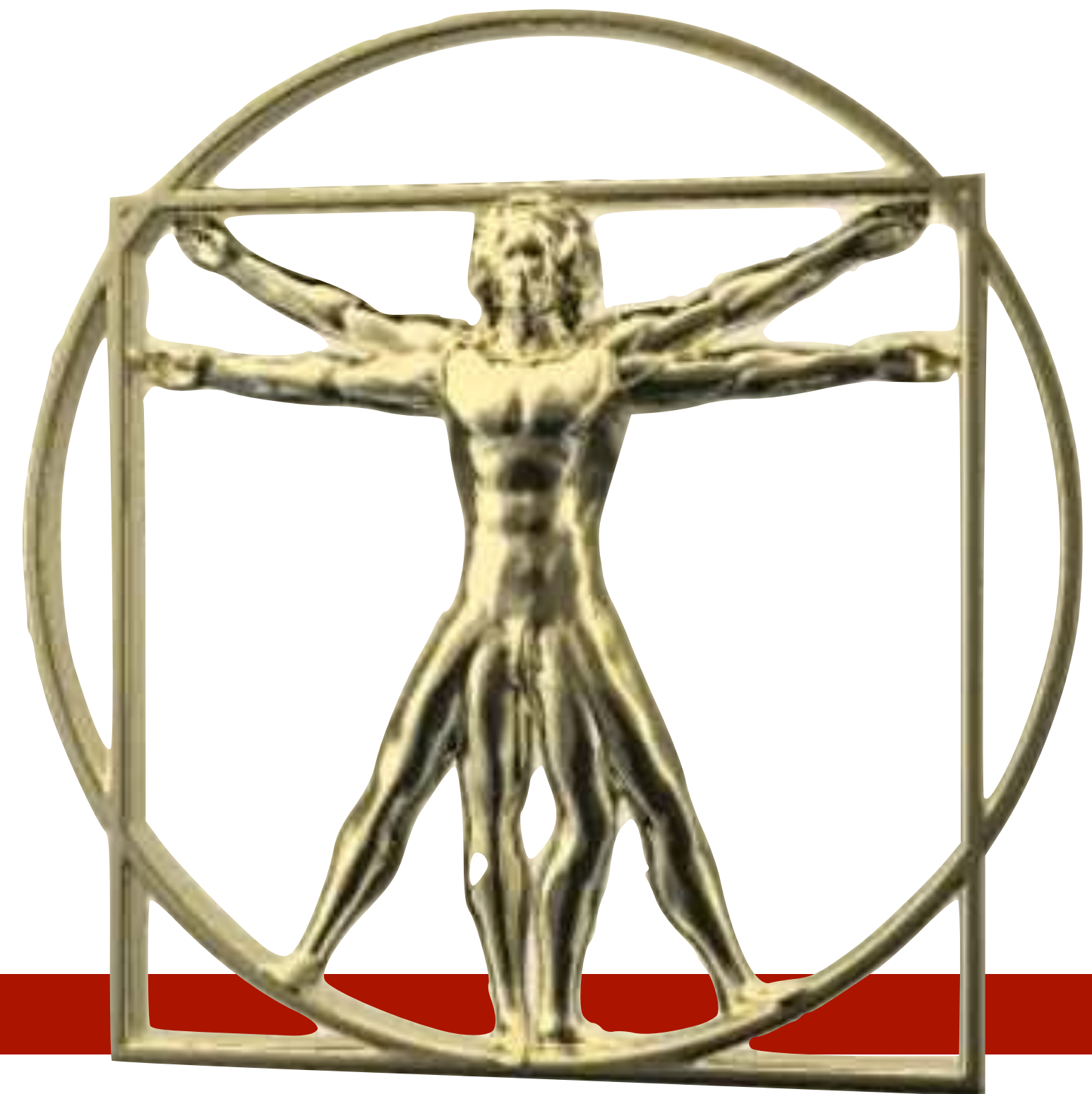
Copyright Stefano Scolari

Stefano Scolari



Rifletteremo sull'essere umano dal punto di vista della filosofia

Copyright Stefano Scolari



Due cose riempiono
l'animo di **ammirazione** e
di riverenza sempre nuova
e crescente, quanto più
spesso e più a lungo se ne
occupa: il **cielo stellato**
sopra di me, e **la legge
morale** in me.

Immanuel Kant, *Critica della ragion pratica*



Un'**idea**, un concetto, un'idea
finché resta un'idea
è soltanto un'**astrazione**

Copyright Stefano Scolari

Giorgio Gaber, *Un'idea*



non comprare idee a scatola chiusa

Le nostre **azioni dipendono** da quali pensieri o **idee abbiamo accettato**, se faremo la cosa migliore da fare dipenderà anche da quanto bene avremo **valutato** questi pensieri e idee.



come ci formiamo un'idea

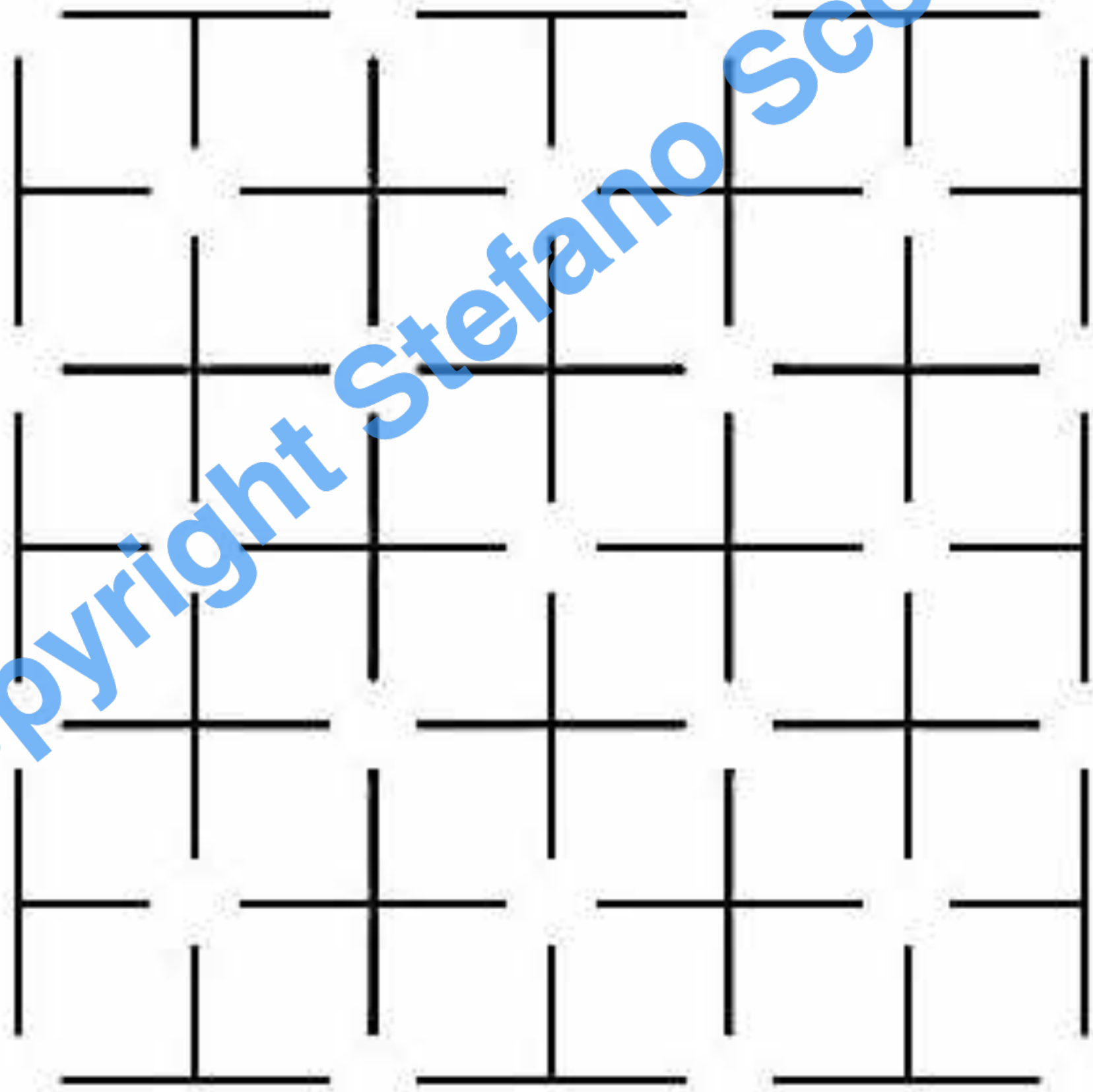
Conoscenza diretta, osservazione ed esperienza (ricordo)

Apprendimento, conoscenza che ci deriva dalle conoscenze altrui.

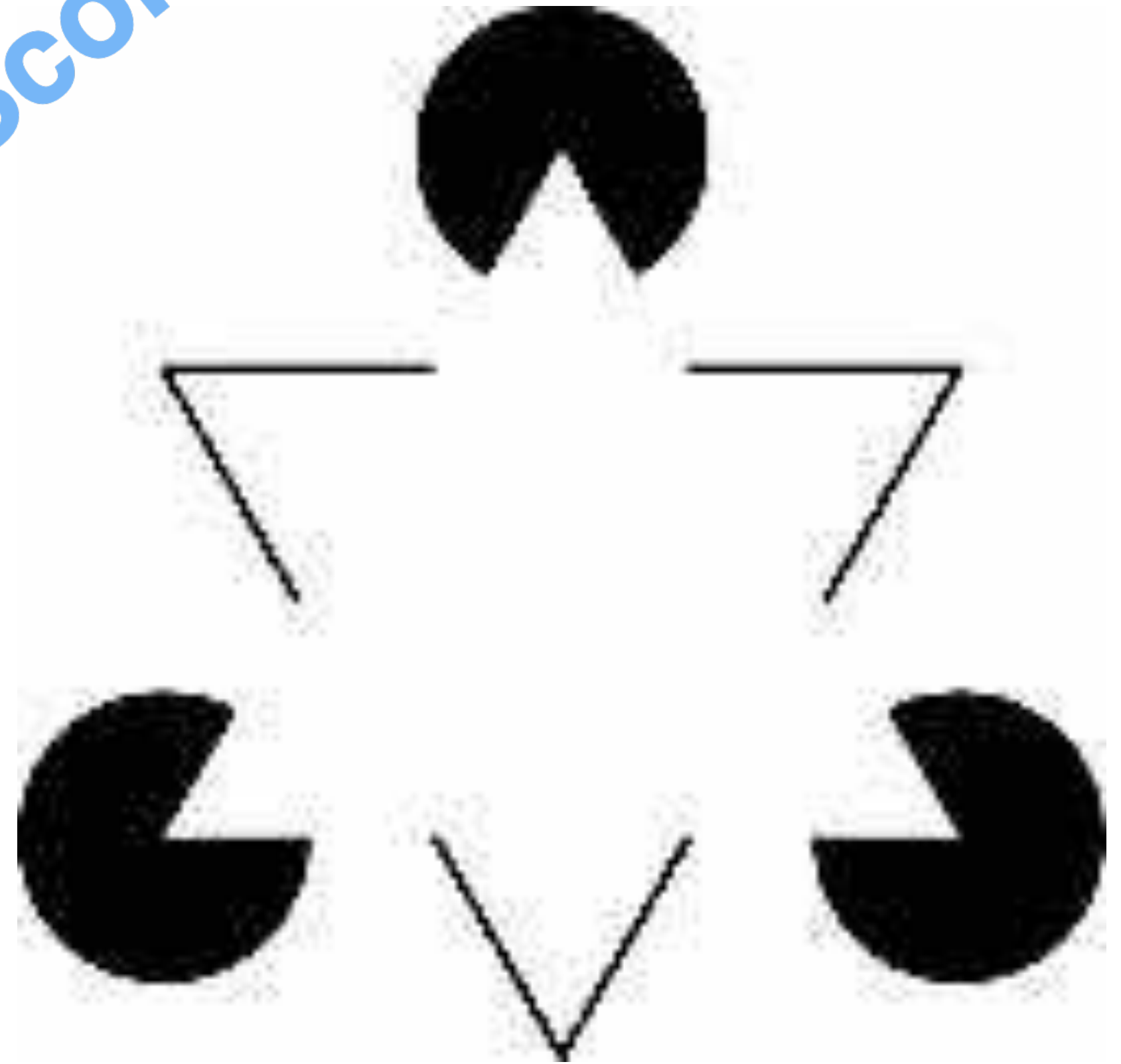
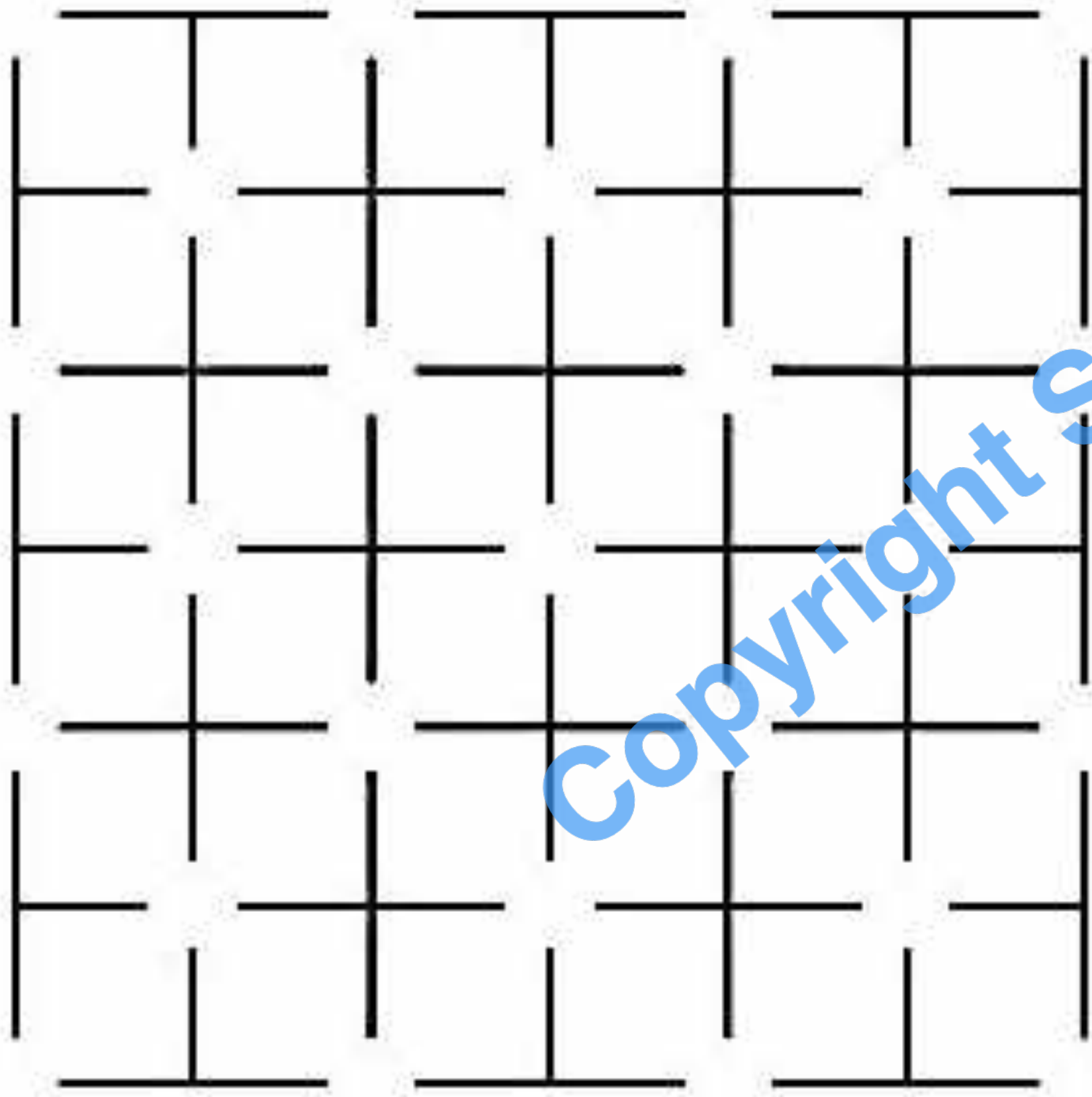


osservazione

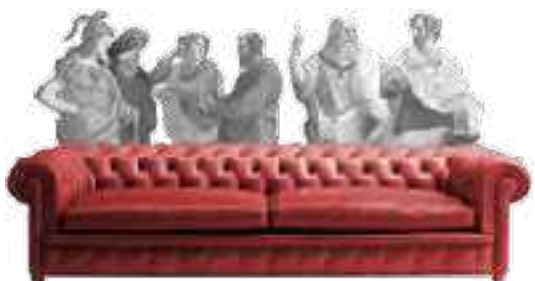
Copyright Stefano Scolari



osservazione



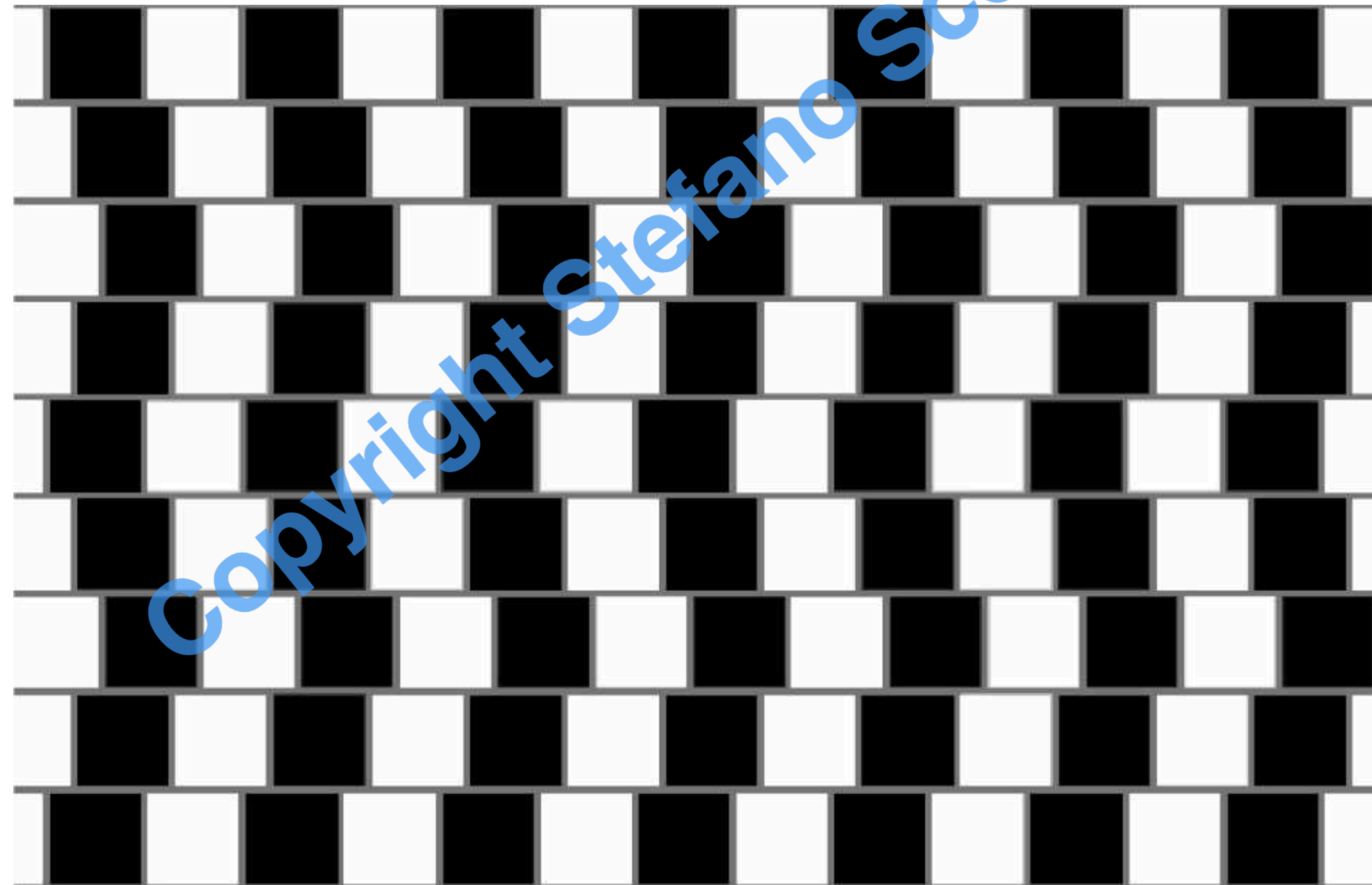
Copyright Stefano Scolari



osservazione



osservazione



osservazione



Osservazione

Cosa vedremmo se fosse il **sole**
a ruotare attorno alla terra
e non viceversa?

Copyright Stefano Scolari



“Tutto ciò che fino ad ora ho ammesso come vero al massimo grado, l’ho **tratto dai sensi** o per mezzo dei sensi; tuttavia mi sono accorto talvolta che essi **ingannano**, ed è prudente **non fidarsi mai** di quelli che ci hanno ingannato anche solo una volta.”

Cartesio, *Prima meditazione*



“Cogito ergo sum.”

Copyright Stefano Scolari



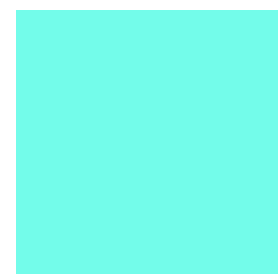
trappole della mente

gran parte del nostro **ragionamento quotidiano** è estremamente buono ma a volte potremmo sentire che stiamo ragionando perfettamente, mentre in realtà siamo soggetti a **errori sistematici**.

Copyright Stefano Scolari



trappole della mente



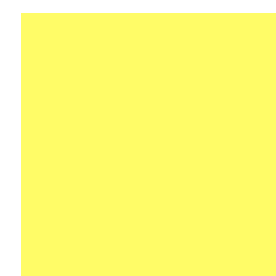
trappole della mente

ho comprato una **bicicletta** e un **casco** e ho speso in tutto **450 euro**. La bicicletta costa **400 euro più** del casco.
Quanto costa il casco?

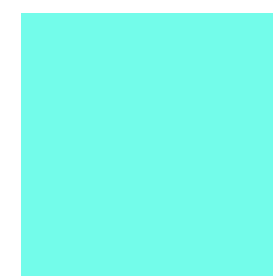
115€



50€



25€



risposta corretta

ho speso in **tutto 450 €**

casco 25 €.

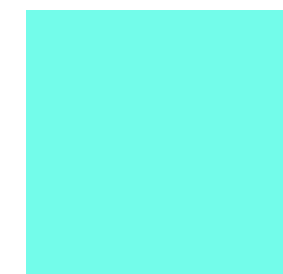
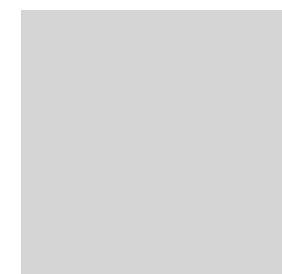
bicicletta 400 € più del casco = 425 €

Totale **25 + 425 = 450**

115€

50€

25€



trappole della mente

non sbagliamo risposta perché la matematica è difficile ma perché una **risposta ci salta addosso** e sembra **plausibile** ed è molto allettante non usare **alcuno sforzo** aggiuntivo per risolvere il problema.

Copyright Stefano Scolari



sistema 1 e 2

Il sistema 1 è **veloce**, intuitivo ed emotivo

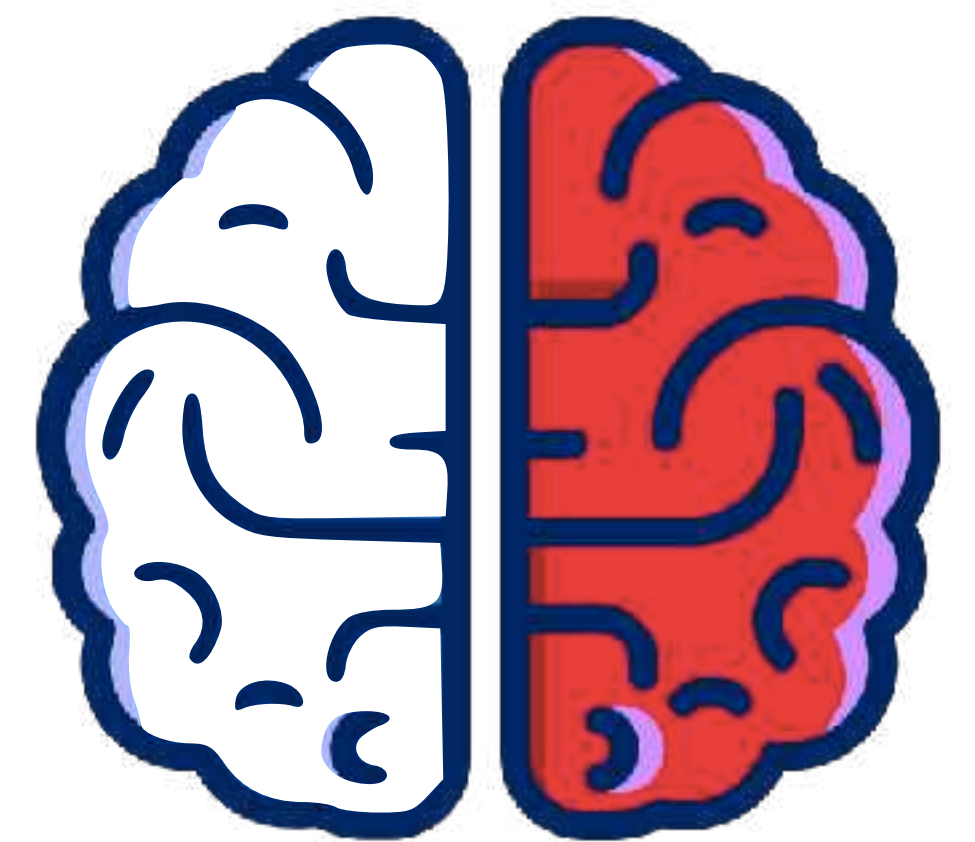
il sistema 2 è più **lento**, deliberativo e logico.

Copyright Stefano Scolari



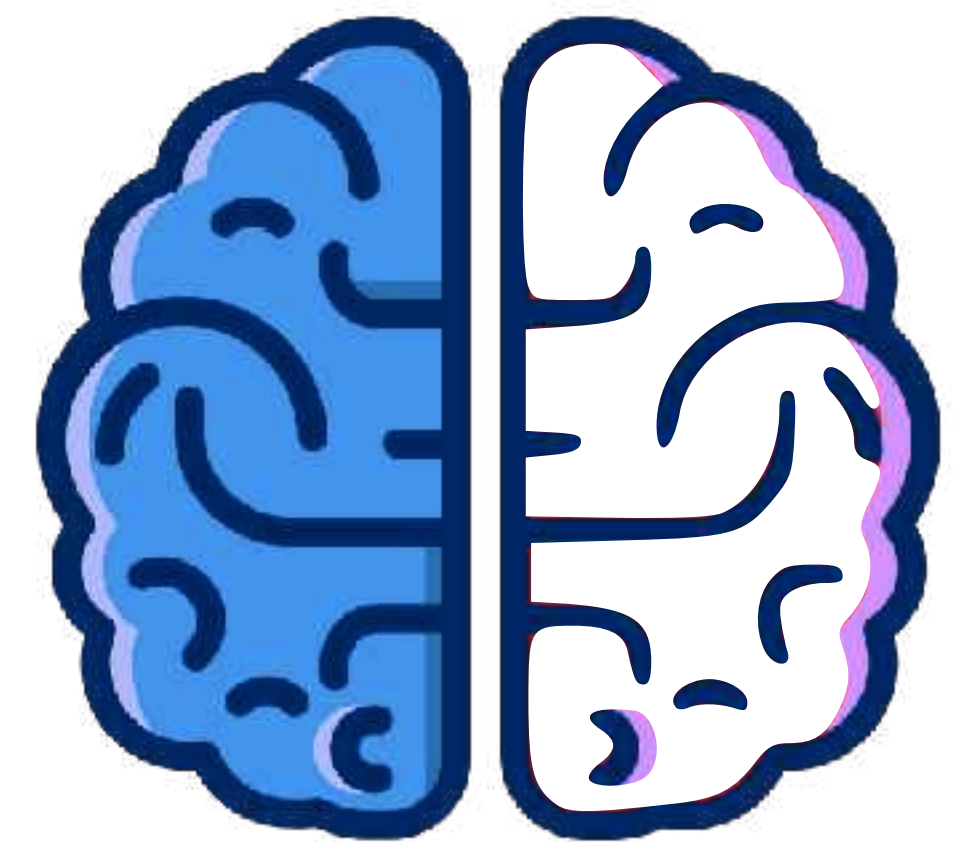
sistema 1 e 2

Il sistema **1** consente di realizzare le nostre **attività quotidiane**, ha il compito di produrre **intuizioni** che possano essere usate nei compiti che svolgiamo; **associa le nuove informazioni** con gli schemi già presenti nella mente; richiede poca energia; viene attivato con l'intuizione e l'**euristica**.



sistema 1 e 2

Il sistema **2** è più lento e richiede **maggiore sforzo** per questo è di uso meno frequente; è calcolatore e **consapevole**; ci aiuta a prendere una **decisione finale** dopo aver valutato le intuizioni prodotte dal sistema 1; permette di eseguire compiti più complessi.



euristiche

le euristiche (dal greco εὕρισκω, 'scopro' o 'trovo') sono **semplici ed efficienti** regole e **strategie** per dare giudizi, risolvere questioni, **prendere decisioni** di fronte a **problemi complessi** o informazioni incomplete.

Copyright Stefano Scolari



bias cognitivi

sono un tipo di euristiche caratterizzato da **distorsioni sistematiche** nella percezione, nella memoria, nel ragionamento che influenzano il modo in cui le persone **interpretano** e reagiscono alle **informazioni**. Si verificano a causa della tendenza del cervello a semplificare le informazioni elaborate e a **cercare schemi e connessioni**, anche quando non esistono.



Bias di conferma

Tendenza a cercare, interpretare e ricordare informazioni che confermino le nostre convinzioni

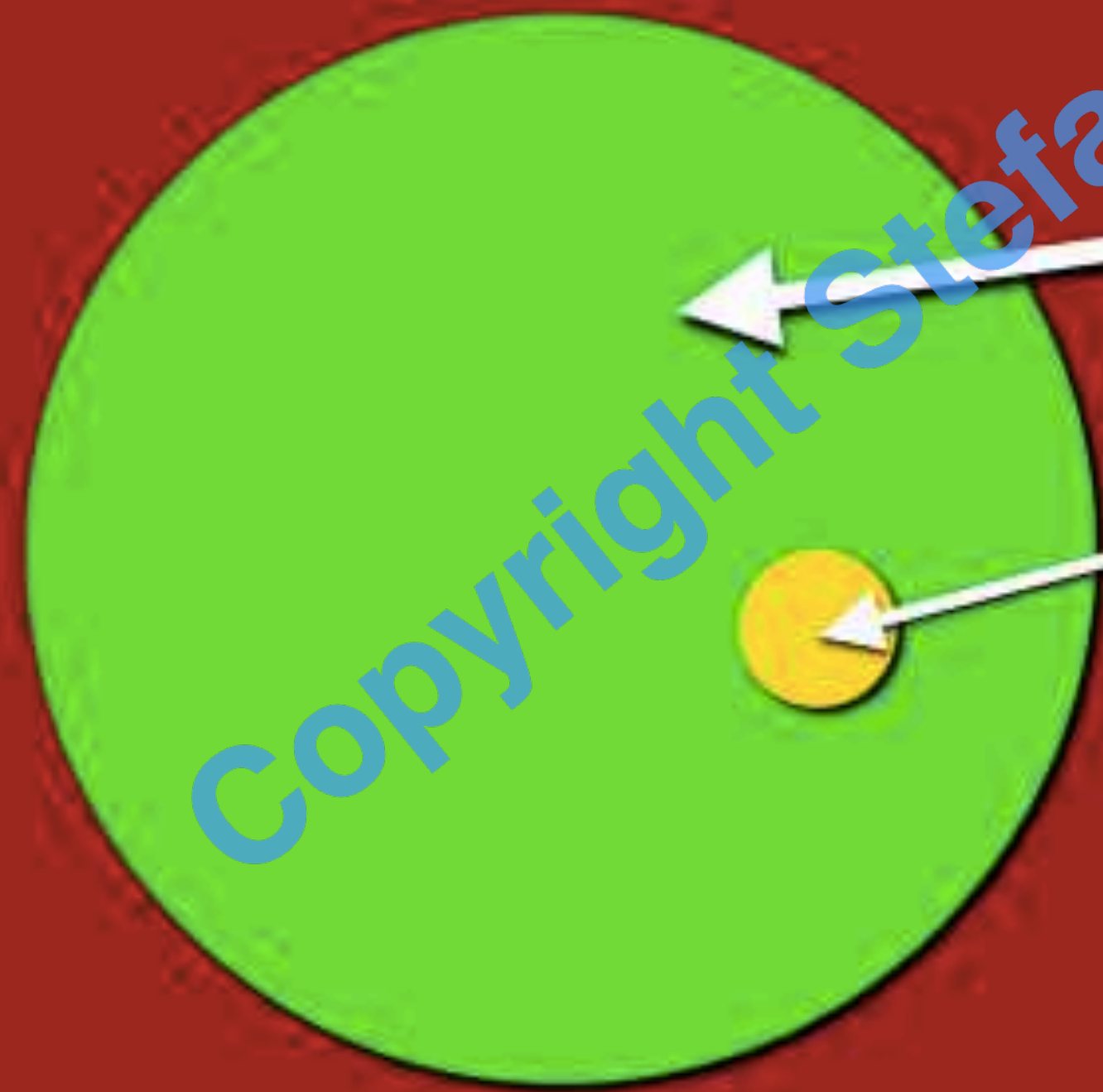


Il bias di conferma ti dà un falso senso di sicurezza, cerca invece prove che dimostrino che hai torto



Euristica della disponibilità

Tendenza a valutare la probabilità o l'importanza di qualcosa basandosi sulla facilità con la quale riusciamo a pensare degli esempi relativamente ad essa



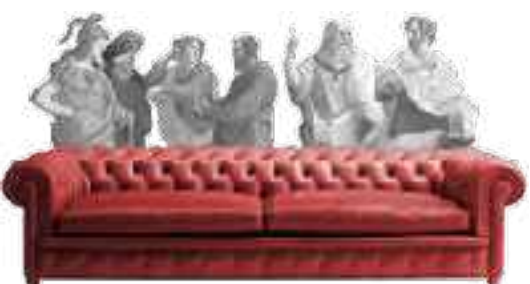
Tutte le informazioni
che ho

Le informazioni più
'disponibili' per me:

+ *Recenti*

+ *Vivide*

+ *Ricche di contenuto
emozionale*



Bias del Tasso di base

Trarre conclusioni sulla probabilità da informazioni limitate, piuttosto che dai dati completi



Considerare tutte le informazioni rilevanti quando ti formi un'opinione

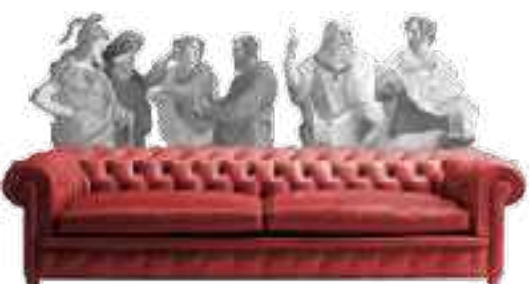


Bias del Punto cieco

Pregiudizio per il quale si ritiene di essere meno suscettibili ai pregiudizi rispetto agli altri



Esserne consapevoli è essenziale, anche se non ci rende immuni



come difendersi

- sii consapevole della loro esistenza
- evita l'eccessiva sicurezza
- umiltà intellettuale: siamo tutti in fondo degli ignoranti spesso troppo sicuri di sé
- metacognizione ovvero auto-osservare e riflettere sul modo in cui ci formiamo delle idee



trappole nell'apprendimento

disinformazione e misinformatione

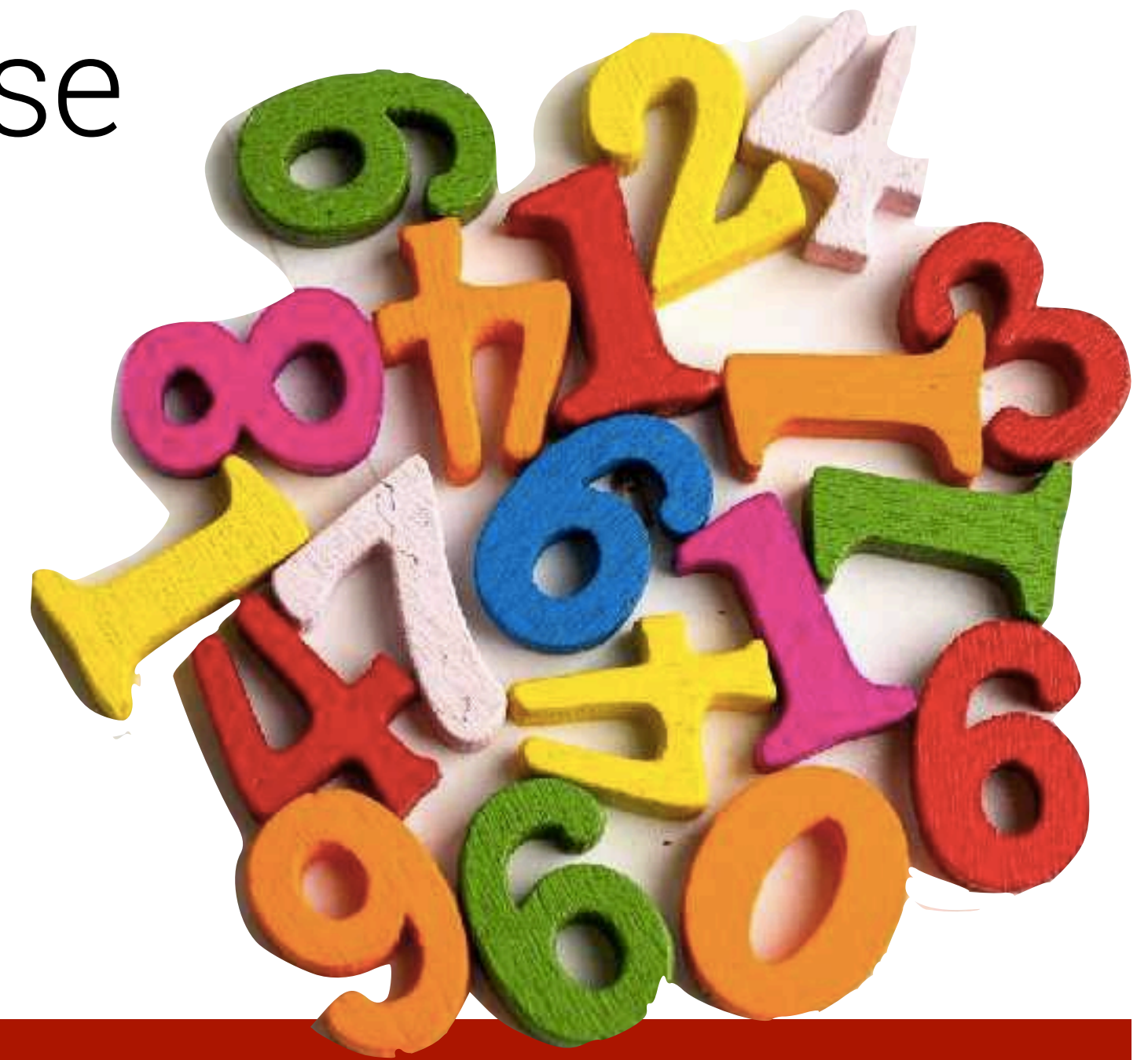
manipolazione emotiva

tecniche di **persuasione**



i numeri non mentono

I numeri e le statistiche forniscono una base **oggettiva** per l'analisi e la discussione possono comunicare informazioni complesse in **modo chiaro** permettono di **valutare** i risultati in modo quantitativo e non emotivo



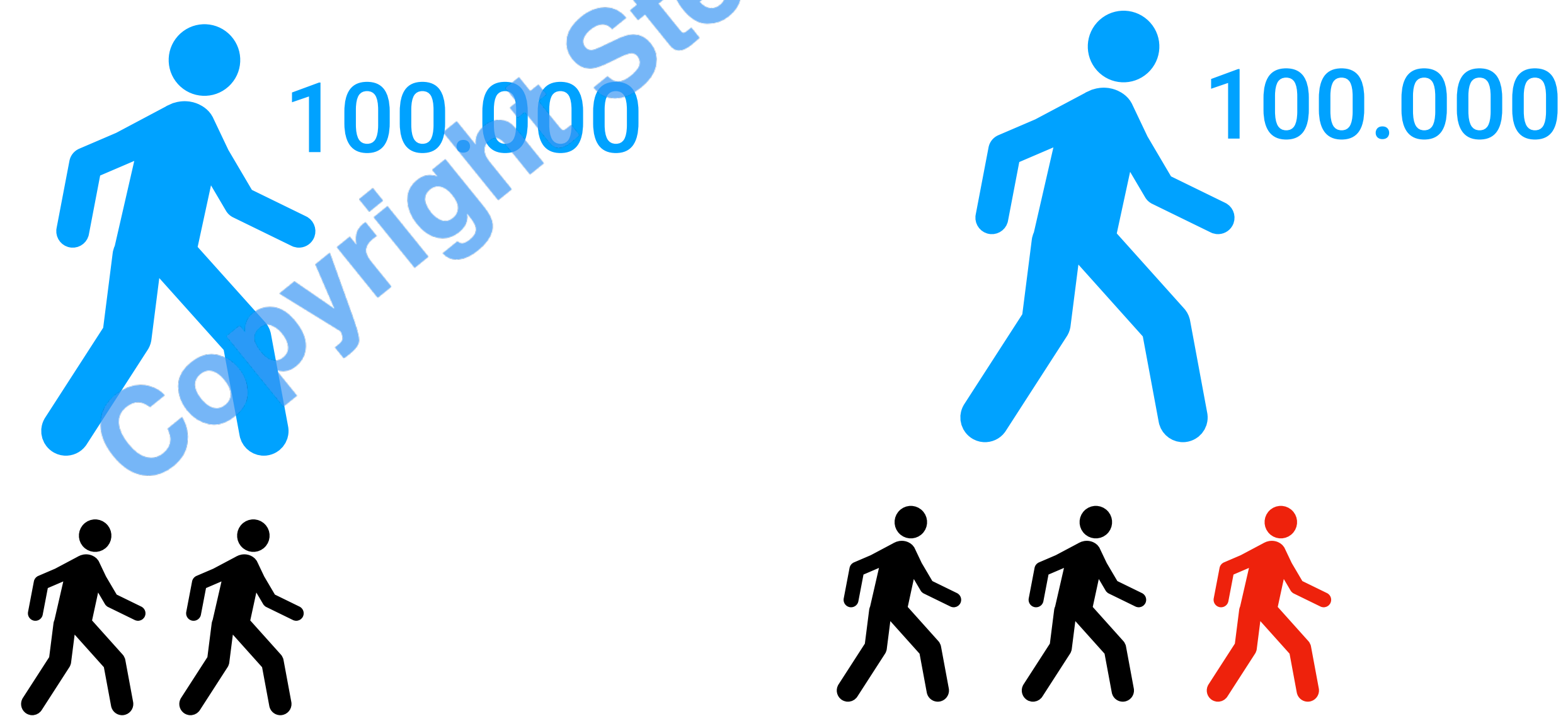
i numeri non mentono... forse

Copyright Stefano Scolari

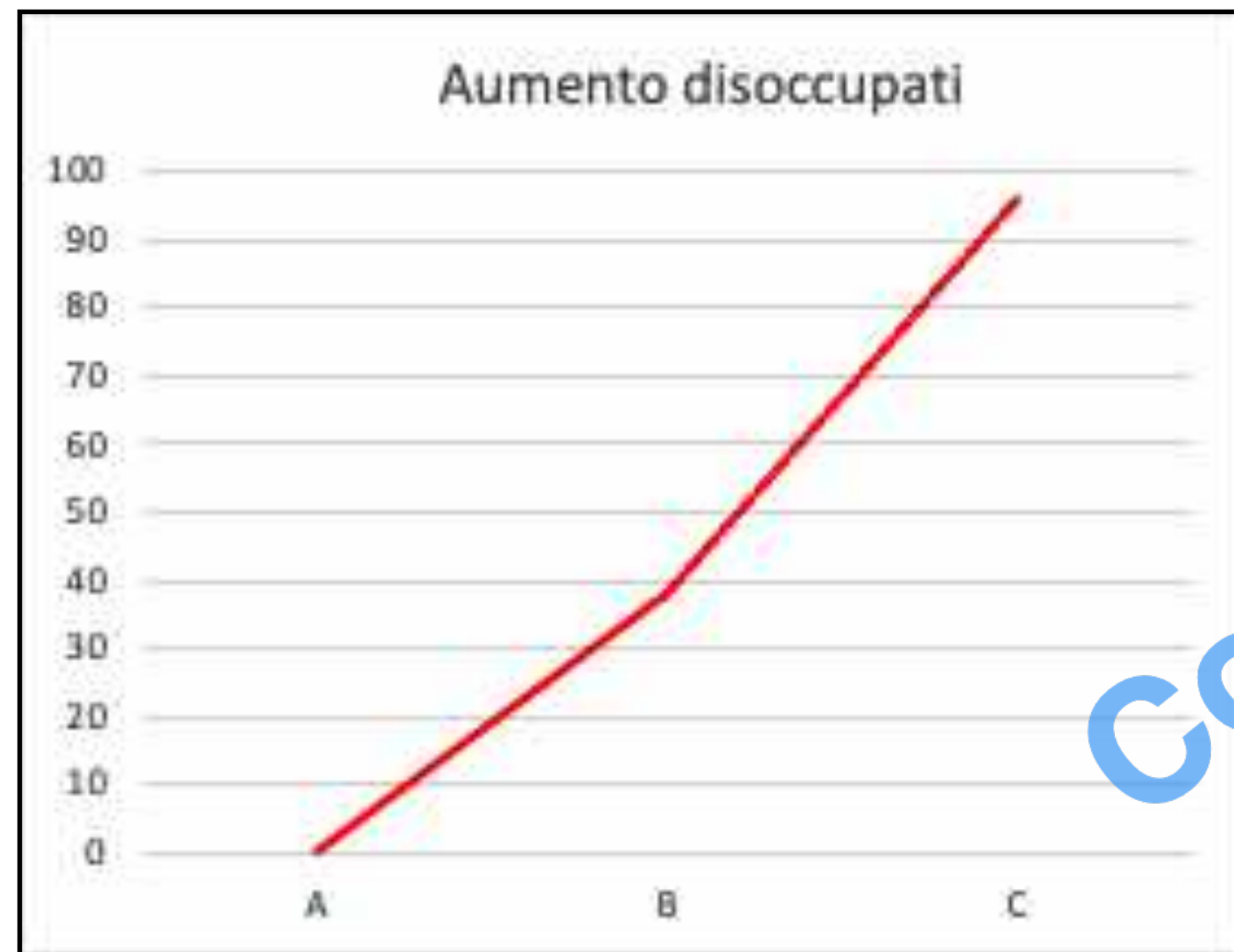


manca riferimento assoluto

"il tasso di criminalità è aumentato del 50%"



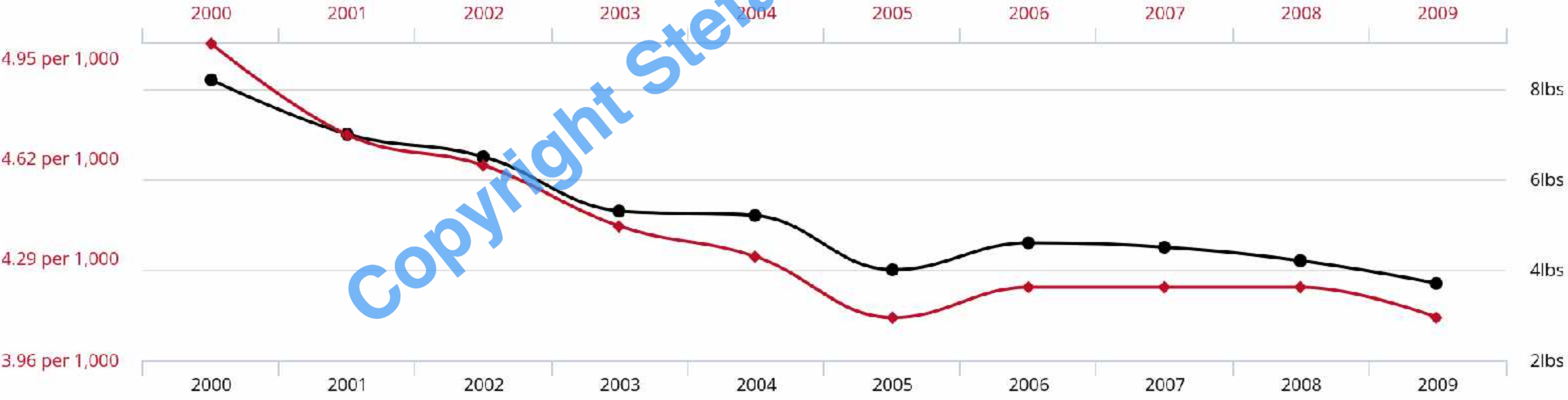
scala dei grafici



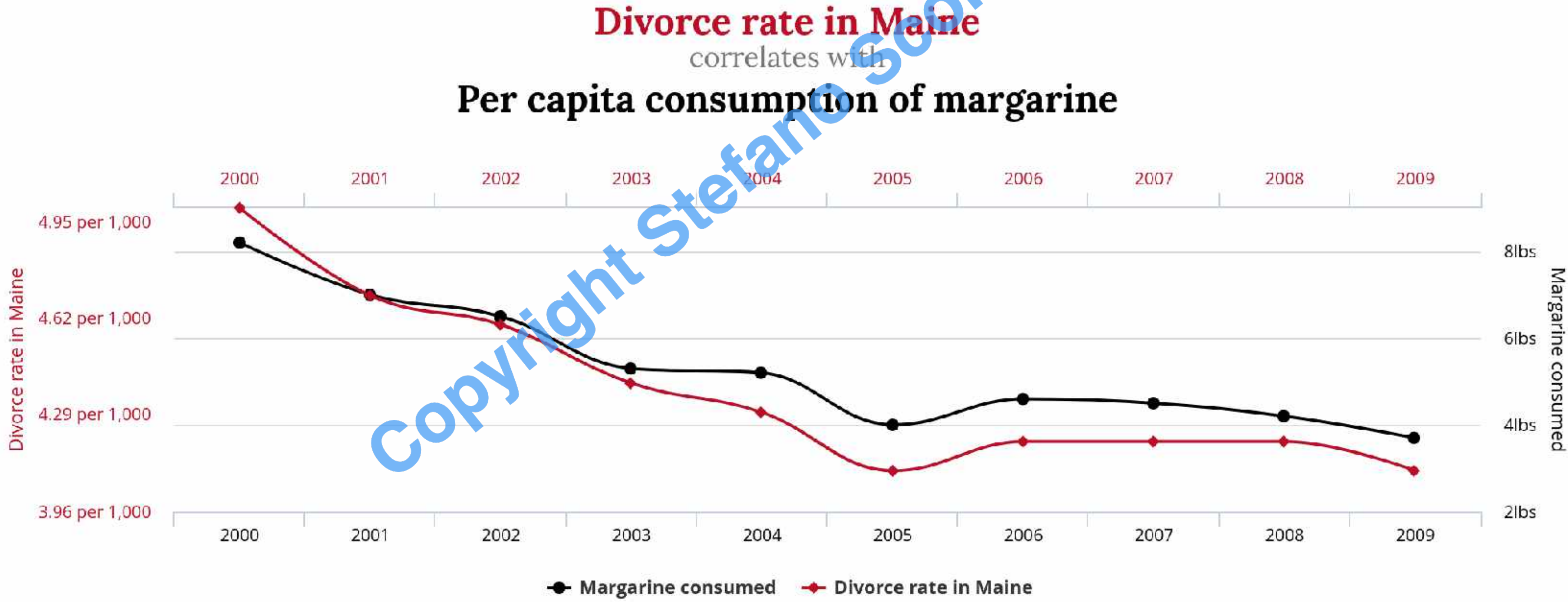
Copyright Stefano Scolari



correlazione vs causalità



correlazione vs causalità

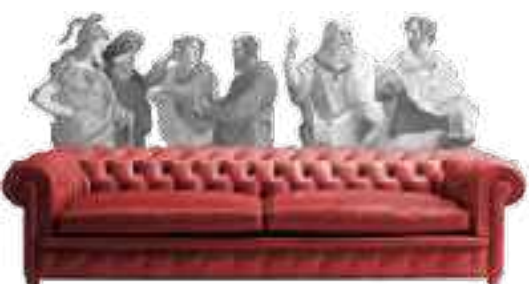


tylervigen.com



Allora è giusto **essere scettici** e
non fidarsi mai?

Copyright Stefano Scolari



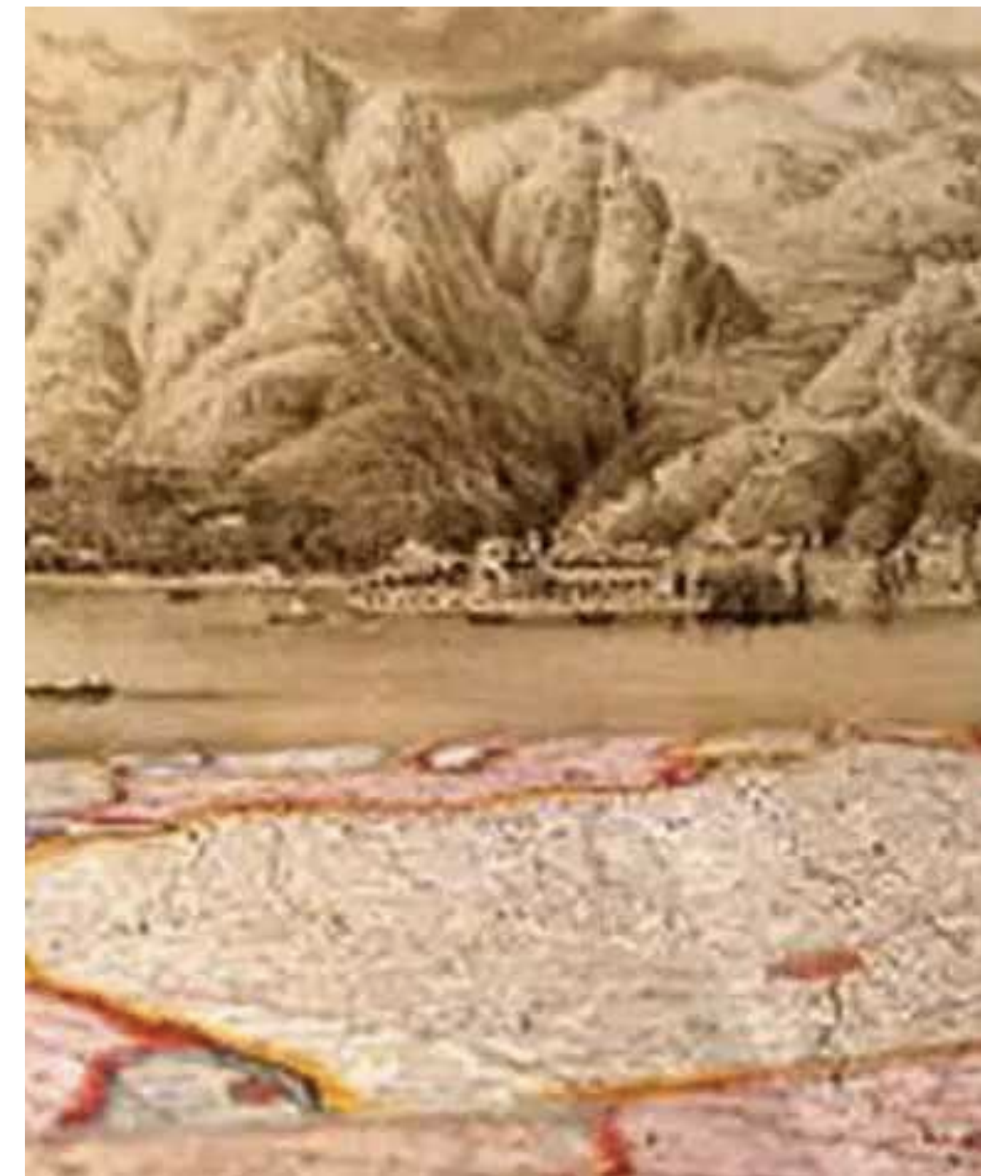
perché le idee sono importanti

“Le mappe **non sono** il territorio”

Gregory Bateson

“Se gli uomini definiscono certe situazioni come **reali**, esse sono reali **nelle loro conseguenze**”

William Thomas



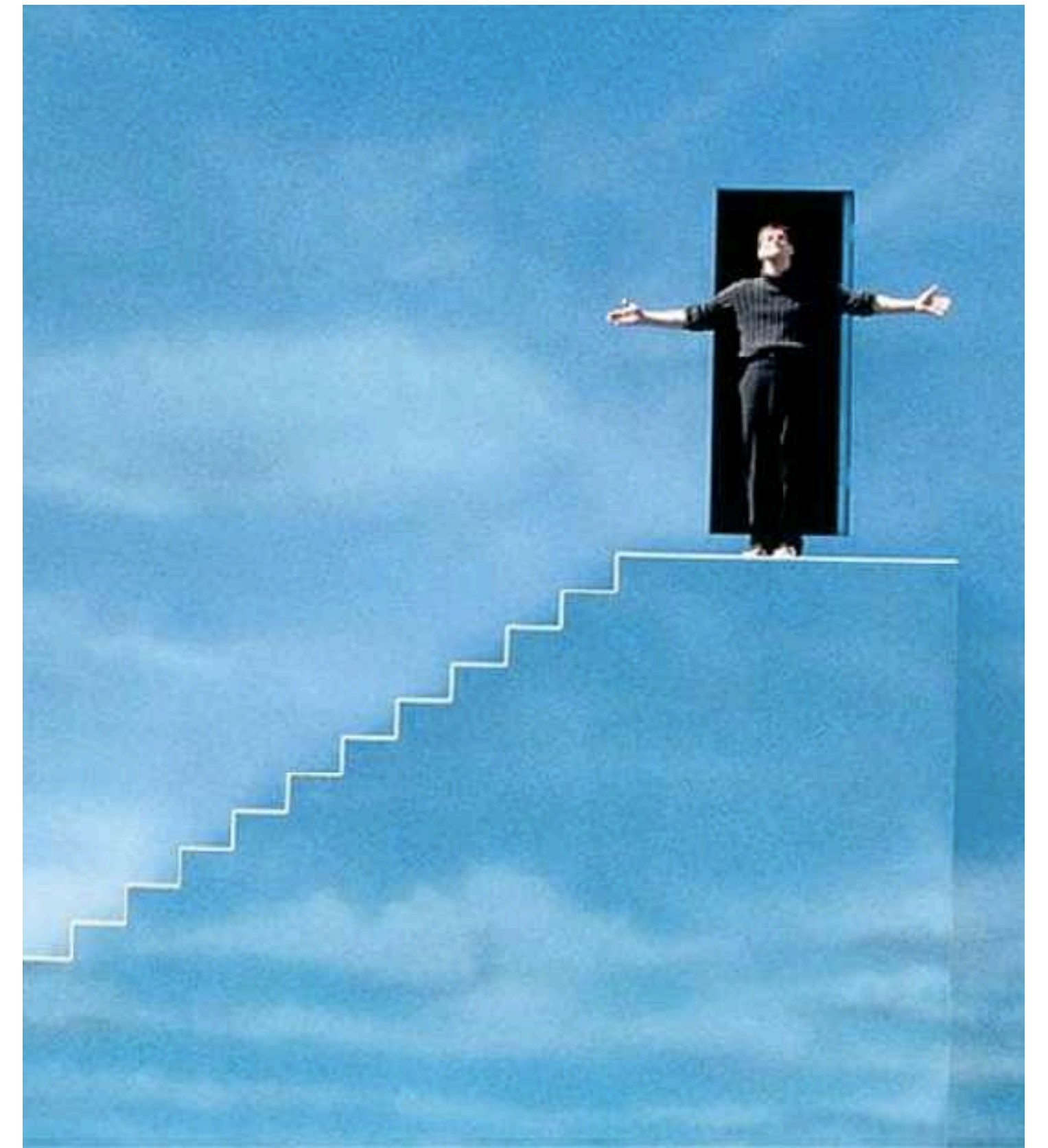
aporia dello scetticismo

non c'è modo di rispondere ad **un dubbio** facendo appello ad un'altra proposizione appartenente alla **medesima classe** perché lo stesso dubbio scettico si applica a **ciascuna proposizione** della classe stessa.



educata incredulità

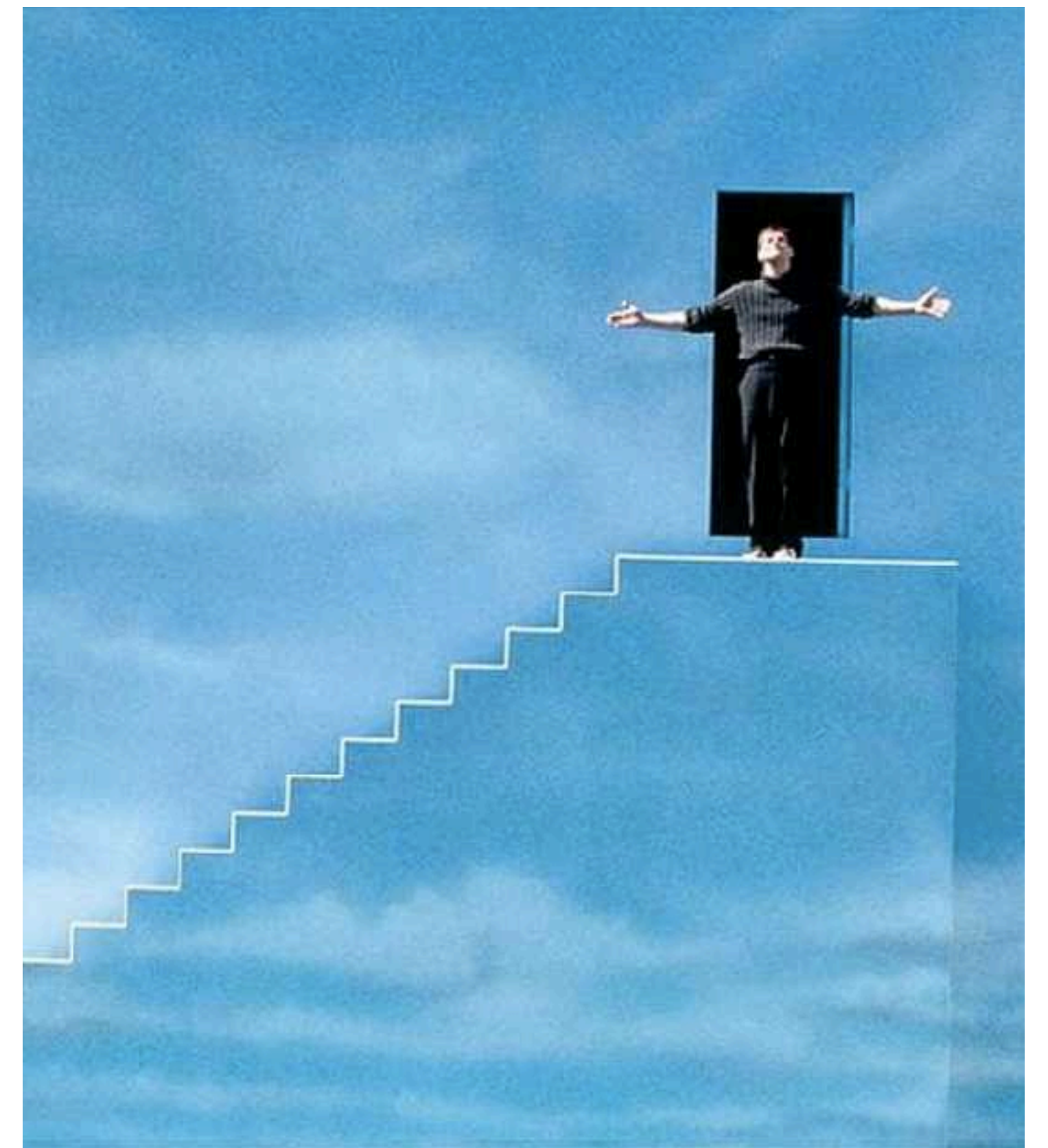
una forma di **dubbio sistematico** che però può essere risolto. Infatti, con una opportuna ricerca, i motivi del dubbio possono essere **rimossi**.



educata incredulità

sviluppare e affinare le attitudini e le abilità **attraverso** l'apprendimento e l'**esercizio**.

Copyright Stefano Scolari



come proseguire

Leggere molto, ricerca e verifica dei fatti.

Porsi domande: Sviluppa l'abitudine di chiedersi "Perché?" e "Come lo sappiamo?"

Valutare criticamente gli argomenti presentati in libri, articoli, discorsi e media.

Auto-educazione continua.



come proseguire

Le slide della serata sono disponibili nello spazio News del sito

www.divanodelfilosofo.it

Copyright Stefano Scolari



عندما

Copyright Stefano Scolari

