

23 dicembre 2021 10:55

Pranzi e cene di Natale. E se hai accanto un no-vax?

di [Redazione](#)



I pranzi delle feste arrivano e con essi le solite conversazioni intorno al tavolo. Ma, tra i tuoi ospiti, oltre a tuo zio che "non è razzista ma ...", potresti dover chiacchierare con una persona che aderisce ad alcune teorie complottiste. Come affrontare la tavolata e non finire a pugni? Abbiamo intervistato due specialisti che lavorano sul complottismo per raccogliere i loro consigli. Sei seduto tranquillamente sulla tua sedia per godere un piatto delizioso, tipica situazione delle vacanze, quando improvvisamente qualcuno lancia un argomento di conversazione che potrebbe mettere fuoco alle polveri. *"I vaccini modificano il nostro genoma", "Covid-19, è solo un'influenza" o "avremmo dovuto trattare tutti con idrossiclorochina"*. Come reagire in questo tipo di situazione per *"limitare la rottura"*, anche nell'atmosfera della serata e nell'ambito del rapporto col tuo interlocutore?

Identificare il proprio interlocutore

La prima cosa da fare è cercare di sapere con chi abbiamo a che fare. La persona è in buona fede nelle sue affermazioni o nelle sue domande? Cerca solo confronto? Una discussione cordiale può essere concepibile? Sembra proprio convinto di ciò che sostiene?

Secondo questi diversi parametri (la cui lista non è ovviamente esaustiva), **è consigliabile non reagire allo stesso modo.** *"Se una persona crede in modo estremo ad alcune affermazioni e ci rendiamo conto che la conversazione tenderà alla rissa, non serve iniziare una discussione seria. È possibile utilizzare l'umorismo per rilassare l'atmosfera e passare ad un argomento di conversazione più leggero e meno di rottura"*, consiglia Pascal Wagner-Egger, insegnante-ricercatore di psicologia sociale e statistiche presso l'Università di Friburgo, dove lavora in particolare su credenze e ragionamenti quotidiani.

Reindirizzare il confronto

Se il grado di convincimento del nostro interlocutore è *"accettabile"*, potrebbero essere considerati altri metodi, come addurre pregiudizi, sofismi e errori di ragionamento. Ma questa scelta rappresenta diversi problemi. Si presuppongono basi metodologiche comuni con il nostro interlocutore, che non è sempre il caso. Inoltre, non abbiamo mai tutti i dati fattuali in nostro possesso o la capacità di enunciarli correttamente in un tale contesto. Il confronto può persino rivoltarsi contro di noi: *"Un anti-vax saprà molte più cose sui vaccini di qualcuno indifferente a questi problemi e che si fida delle autorità sanitarie sulla questione. Andando su questo terreno, ci si troverà davanti ad una persona che coglierà l'opportunità anche per godersi una situazione di dominio. In realtà, il modo migliore per scoraggiare una persona del genere non è quello di opporsi a ciò che dice"*, suggerisce Sebastian Dieguez, ricercatore in neuroscienze all'Università di Friburgo che lavora sui collegamenti tra cognizione e complicità.

Se vogliamo ancora impegnarci nella discussione, si può usare una tecnica che alcuni autori chiamano quella del

Ju-Jitsu: "Evita uno scontro frontale sui fatti, i numeri e gli argomenti, perché è complicato, non abbiamo tutti i dati a portata di mano, non passeremo la serata a cercarli, ecc. Reindirizza invece il dibattito sui motivi per credere: Possiamo chiedere alla persona perché questo argomento suscita in lui tanta rabbia e chiedergli a quale visione del mondo si riferisce. Su questo possiamo certamente trovare punti di contatto ed avviare una discussione cordiale e più produttiva".

Il consenso e la fiducia

Si può anche giocare la carta Consensus, un argomento che Pascal Wagner-Egger ritiene valido: "L'argomento del consenso consente di affrontare alcune ipotesi o teorie molto poco credibili. Per il clima, il 99,9% dei climatologi che dovrebbero attualmente sostenere che il riscaldamento globale è principalmente di origine antropogenica, sono corrotti. Idem per la maggior parte dei medici che sono stati vaccinati. Controllare le azioni di un numero così elevato di esperti nel loro specifico ambito, sembra abbastanza improbabile, quasi impossibile."

Se dubitiamo che questo argomento possa funzionare nella maggior parte dei casi, sarebbe una meraviglia se potesse avere un effetto convincente nelle persone che si fidano di un singolo scienziato. Sebastian Dieguez sviluppa questo punto: "Lo scopo di una conversazione classica non è necessariamente convincere l'altro, ma imparare per conoscere il proprio interlocutore. Pertanto, per rimanere sull'esempio della fiducia verso un solo scienziato, possiamo provare a capire perché il nostro interlocutore è attratto da esso e si fida ciecamente".

Questa tecnica di riorientamento nei confronti dei valori a cui le convinzioni fanno riferimento, ci dà un grande vantaggio: rende possibile non essere d'accordo con la persona e di continuare più o meno ad interloquirci. Pertanto, una conversazione non avrà necessariamente l'effetto previsto.

(da Futura-Sciences del 22/12/2021)

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

[La sua forza sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile](#)

DONA ORA (<http://www.aduc.it/info/sostienici.php>)