

S A G G I G I U N T I

ORIZZONTI

Ermanno Bencivenga

Filosofo anche tu

Siamo filosofi senza saperlo

www.giunti.it

© 2018 Giunti Editore S.p.A.
Via Bolognese 165 - 50139 Firenze - Italia
Piazza Virgilio 4, 20123 Milano - Italia

Prima edizione: aprile 2018



Stampato presso Puntoweb Srl
Ariccia (Rm)

Premessa

In una scena del film *Il diavolo veste Prada* la giovane stagista Andy Sachs, interpretata da Anne Hathaway, indossa (lei totalmente disinteressata alla moda) un maglionicino «azzurro» ed è testimone di uno scambio concitato fra Miranda Priestly, direttrice della rivista di moda (fittizia) *Runway*, ispirata alla caporedattrice Anna Wintour di *Vogue* e interpretata da Meryl Streep, e le sue assistenti, che stanno preparando una rassegna. Quando le vede esitare fra due cinture «azzurre», che giudicano molto diverse, non trattiene un risolino. Priestly/Streep la fulmina con uno sguardo e, acida, le chiede conto del suo divertimento. La risposta di Sachs/Hathaway non migliora la situazione (e provoca un gesto sconsolato di Nigel, il più stretto collaboratore di Priestly, interpretato da Stanley Tucci). «Quelle due cinture mi sembrano esattamente identiche» mormora imbarazzata Andy, e aggiunge: «Sto ancora imparando tutto di questa roba». Non l'avesse mai detto! Priestly le rifila una lavata di capo che lascerà il segno. «Di questa roba? Oh, ma certo, ho capito: tu pensi che questo non abbia nulla a che vedere con te. Tu apri il tuo armadio e scegli, non lo so, quel maglionicino azzurro infeltrito per esempio, perché vuoi gridare al mondo che ti prendi troppo sul serio per curarti di cosa ti metti addosso. Ma quel che non sai è che quel maglionicino non è semplicemente azzurro, non è turchese, non è lapis; è effettivamente ceruleo. E sei anche

allegrementemente inconsapevole del fatto che nel 2002 Oscar de la Renta ha realizzato una collezione di gonne cerulee, e poi è stato Yves Saint Laurent se non sbaglio a proporre delle giacche militari color ceruleo. E poi il ceruleo è rapidamente comparso nelle collezioni di otto diversi stilisti; dopo di che è arrivato poco a poco nei grandi magazzini, e alla fine si è infiltrato in qualche tragico angolo casual, dove tu evidentemente lo hai pescato nel cesto delle occasioni. Tuttavia quell'azzurro rappresenta milioni di dollari e innumerevoli posti di lavoro, e siamo al limite del comico quando penso che tu sia convinta di aver fatto una scelta fuori dalle proposte della moda. Quindi in effetti indossi un golfino che è stato selezionato per te dalle persone qui presenti... in mezzo a una pila di roba.»

Da quando ho visto il film (uscito nel 2006) ho pensato che questa scena rappresentasse in modo esemplare il rapporto della gente comune con la filosofia. Vediamo perché. In primo luogo, la professionista Priestly è scostante, presuntuosa e parla una lingua comprensibile solo agli addetti ai lavori. Ritene di essere depositaria di valori assoluti ed è circondata da giovani di bottega completamente plagiati dalla sua personalità, la cui maggiore aspirazione nella vita è quella di somigliarle e di arrivare, un giorno, a prendere il suo posto – pur ammettendo che la cosa è praticamente impossibile: che di posti così ce n'è uno soltanto, che chissà quando diventerà libero e che, quando lo diventerà, molto probabilmente sarà occupato da qualcuno che viene da fuori. Come non pensare ai baroni universitari e alla loro corte di infelici, il cui unico compito è quello di gratificare il «maestro», nella speranza, spesso tradita, di succedergli? (Ricordo un barone che cedeva per strada, basso, grasso e tronfio, mentre il suo principale tirapiedi, alto almeno trenta centimetri più di lui, si piegava in due per pendergli dalle labbra. Gli altri camminavano un passo dietro, a rispettosa distanza.)

In secondo luogo, il linguaggio autoreferenziale parlato da Priestly e il suo disprezzo per chi non sia al suo livello ne fanno un personaggio in sostanza patetico: dominante nei circoli in cui si muove, riconosciuto e ammirato da coloro che frequentano gli stessi circoli ma del tutto irrilevante per chi non abbia consapevolezza di «questa roba». Nel film, Andy ha bisogno di un lavoro e si adatta; se così non fosse, invece di un risolino si farebbe una bella sghignazzata e abbandonerebbe la strega e il suo mondo vanesio al loro destino. Come fanno quanti (e sono la stragrande maggioranza) non si curano dei profeti dallo sguardo accigliato e penetrante che promettono saggezza (e, di solito, sventure) e preferiscono comprare le loro idee a buon mercato, dai cestì delle occasioni di qualche supermercato mediatico.

C'è però un terzo punto, che conferisce un'ironica nobiltà alla perorazione di Priestly e un'ambigua tensione alla scena. Anche gli indumenti più dozzinali hanno una storia, che anche in una piccola rivolta contro l'arroganza della moda non si può fare a meno di ricapitolare; quella rivolta dunque si gioverebbe di un pizzico di conoscenza degli strumenti che sta usando – del messaggio che, magari senza saperlo, trasmettiamo con quel che abbiamo addosso. Analogamente, in quanto esseri umani non possiamo evitarci di pensare, di ragionare e di argomentare; e se rifiutiamo certe idee è solo nel nome di altre idee. Siccome non c'è nulla di più raro di un'idea nuova, molte idee che proclamiamo e siamo pronti a difendere con ostinazione vengono da molto lontano e, per quanto infeltrite siano, per quanto la lunga permanenza in un armadio abbia conferito loro un odore di rinchiuso, hanno la forza che hanno sempre avuto, valgono quel che sono sempre valse, mostrano le potenzialità e i limiti e fronteggiano le rivali di un tempo, e saperlo potrebbe aiutarci mentre combattiamo per esse e con esse.

Il libro che vi apprestate a leggere è nato da questa intuizione. Rimanendo inteso che, nonostante quarant'anni di carriera universitaria, la mia insofferenza per il gergo accademico, per i riti e la vacua superbia che gli si accompagnano è rimasta quella di una matricola diciottenne, pure la passione è rimasta la stessa (e, non dimentichiamolo, la filosofia è una forma di passione). Ho già tentato più volte, in altri testi, di esprimere questa passione in una forma direttamente comunicativa; ora voglio farlo con uno scopo specifico, suggerito dall'irritante ma ineccepibile discorso di Priestly/Streep. Voglio mostrare ai miei lettori che nelle occasioni più quotidiane, alle prese con i problemi che più li affasciano e le contese che più li infiammano, anche loro «indossano» idee filosofiche: anche loro sono filosofi e si situano in uno spettro di posizioni filosofiche forse loro ignote ma dotate di originaria integrità. Tuttora, e per sempre, *cerulee*.

Ringrazio Renza Bertuzzi, Antonella Braga, Mario De Pasquale, Tommaso Franci, Alessandro Giuliani, Ignazio Licata, Alberto Mura, Michele Rizzi e Flavio Zelazek per i loro commenti a una precedente versione del libro.

Milano, novembre 2017

Le incertezze del futuro

Sono in banca, a colloquio con un consulente, il quale mi sta consigliando di investire il mio piccolo capitale, accumulato con tanti risparmi e un po' di sacrifici. «Garanzie non se ne possono dare» asserisce «ma ci sono ottime probabilità che questo prodotto le offra, nel tempo, una resa cospicua e le consenta maggiore sicurezza economica e anche qualche extra.» A un tratto le sue parole, enunciate con l'aria prudente e ragionevole di chi sa il fatto suo, mi colpiscono e mi distraggono dalla conversazione. Due parole, in particolare: «ci sono». Ci sono le sedie su cui siamo seduti, penso, il computer da cui lui trae dati e proiezioni, la parete davanti a me e il quadro che vi è appeso. È innegabile che tutte queste cose *ci siano*: che esistano, cioè. E, se pure non hanno la stessa concretezza e solidità, ammetto che ci siano, che esistano, il leggero malessere con cui mi sono svegliato stamattina, l'incertezza che ora mi domina nel prendere una decisione, il timore che ho di veder sfumare nel nulla il mio gruzzolo e la speranza di vederlo invece moltiplicarsi. Ma le ottime probabilità che mi sono state citate, posso dire che *ci siano*? In che senso c'è, esiste, una probabilità? Anzi, *che cos'è* una probabilità. Sedie, computer, malesseri e speranze posso dire che ci sono o non ci sono perché so che cosa sono e li riconosco quando li incontro, fuori o dentro di me, ma come potrei riconoscere una probabilità? Che tipo di oggetto è?

Si è giocato d'azzardo fin dalla più remota antichità e si presume che un buon giocatore di duemila anni fa fosse in grado di calcolare con accuratezza le probabilità che una partita si volgesse a suo favore – era questa abilità, allora non meno di adesso, a farne un buon giocatore. Ma lo sviluppo sistematico della *teoria* della probabilità risale al Seicento, a uno scambio epistolare fra i due grandi matematici francesi Blaise Pascal e Pierre de Fermat originato proprio da problemi relativi al gioco d'azzardo, come per esempio il seguente: quanto conviene puntare sull'uscita di due sei quando si gettino due dadi 24 volte di seguito? Nel frattempo, la nozione di probabilità aveva acquisito usi ben più ampi della sfera ludica: i mercanti che si *azzardavano* a trafficare attraverso gli oceani (talvolta in esseri umani, cioè in schiavi) trovavano utile proteggersi dal pericolo di perdere una nave in un naufragio pagando opportuni premi a compagnie di assicurazione, e le compagnie dovevano stabilire quali premi fossero appunto opportuni – quali fossero le effettive probabilità che si verificasse un naufragio. Lo stesso bisogno continua oggi a governare queste compagnie, con le stesse conseguenze: il premio per un'assicurazione sulla vita sarà calcolato in base all'età del cliente, al suo stato di salute, al suo essere o meno un fumatore, *perché* sarà più o meno probabile che una persona di quaranta o sessant'anni, diabetica o no, fumatrice o no, viva abbastanza a lungo da pagare, con i suoi premi, un'eventuale riscossione.

La probabilità che ha corso in ambito assicurativo è, perlopiù, *frequentista*: definita a partire dalla frequenza che un certo esito ha avuto fra i vari esiti possibili in una popolazione. Il suo strumento fondamentale sono le tavole attuariali, che (per un'assicurazione sulla vita) descrivono per ogni generazione, o per ogni anno di nascita, la durata della vita di ciascuno, quindi la media fra tali durate, quindi (in base alla media) la probabilità che una persona di quella genera-

zione, o nata in quell'anno, sia ancora viva in una specifica data. Lo stesso concetto di probabilità è usato regolarmente in meteorologia: quando si dice che oggi ci saranno (in un posto X) dieci probabilità su cento che piova, questo significa che finora, su cento giorni che sono iniziati nel modo in cui è iniziata la giornata odierna (nel posto X), è piovuto dieci volte. La chiave del discorso, qui, sta dunque nel riferimento alla frequenza che un esito *ha avuto*: alla sua frequenza *nel passato*. Tale frequenza è un determinato numero, che si può calcolare e che esiste come esistono i numeri; sarebbe interessante discutere sulla natura dell'esistenza matematica ma qui non lo farò. Quel che invece dobbiamo discutere è: la probabilità riguarda il futuro; è sul futuro che scommettono meteorologi e compagnie di assicurazioni (e giocatori d'azzardo); quindi se la probabilità è una frequenza allora si tratta di una frequenza futura – della frequenza con cui pioverà o una persona vivrà un altro anno. Ma la frequenza che possiamo calcolare, ho detto, è una frequenza passata, e per inferirne una frequenza futura dobbiamo assumere che *il futuro somiglierà al passato*. Dobbiamo insomma accettare un ragionamento per *induzione*: avendo visto un certo tipo di evento, diciamo il sorgere del sole da est, ripetersi un gran numero di volte ne *induciamo* che anche domani il sole sorgerà da est. Avendo riscontrato che la frequenza di giorni di pioggia, quando il tempo al mattino aveva questa configurazione, era tot, ne induciamo che in circostanze analoghe la pioggia continuerà a cadere con la stessa frequenza nei giorni a venire.

La validità dell'induzione è stata vigorosamente contestata, e fra poco menzionerò il suo critico più famoso e influente. Penso sia bene, però, introdurre il tema con una storiella ideata da Bertrand Russell, che illustra con efficacia il problema: l'apologo del tachino induttivista, presentato nei *Problemi della filosofia*. Il primo giorno dopo essere entrato in

un allevamento, il tacchino induttivista osservò che alle nove precise gli veniva portato del cibo, Non ne trasse immediate conseguenze, perché era un tacchino cauto e avveduto, al corrente del *metodo* induttivo, ma aspettò di raccogliere una quantità vasta e significativa di dati, che coprissero tutte le variazioni pertinenti al suo stato; quindi continuò a osservare e notò che gli venne portato cibo alle nove del mattino anche il secondo giorno, e il terzo, e il quarto, che gli veniva portato cibo nei giorni feriali e in quelli festivi, sia che ci fosse il sole sia che nevicasse, sia che l'addetto a tale operazione fosse di buon umore sia che impreccasse. Dopo decine di osservazioni rigorose e accurate, concordi nel sostenere una stessa ipotesi, si risolse infine ad accettare l'ipotesi. Ogni giorno della mia vita, concluse, mi verrà portato cibo alle nove del mattino, indipendentemente da ogni parametro che distingua quel giorno da un altro. Raggiunse questa conclusione, purtroppo per lui, il giorno prima di Natale; l'indomani, alle nove del mattino, arrivò l'addetto che di solito portava il cibo e gli tirò il collo. Il futuro era somigliato al passato fino a un certo punto; poi non gli era somigliato più.

Un paio di secoli prima di Russell, David Hume aveva già dimostrato che non c'è alcuna ragione oggettiva per credere che il futuro somiglierà al passato. Ci sarebbe se avessimo scoperto leggi necessarie che collegano gli eventi: se sapessimo che, dato un evento di tipo *A*, un altro evento di tipo *B* *deve* seguirgli. Ma la semplice osservazione della realtà (cioè l'unica attività che ci consenta di stabilire un contatto diretto con quella realtà) non ci darà mai una simile conoscenza. Quel che possiamo osservare è un evento di tipo *A* e poi un evento di tipo *B*, una, dieci o mille volte; ma i collegamenti necessari fra eventi non sono osservabili; per quanto ne sappiamo noi, gli eventi sono indipendenti gli uni dagli altri e può sempre darsi che, la prossima volta che capita un evento di tipo *A*,

non gli segua un evento di tipo *B*. Quel che ci domina in casi del genere, secondo Hume, è una condizione *soggettiva*, psicologica: siccome siamo *abituati*, dopo una nutrita serie di osservazioni, a vedere un evento di tipo *B* seguire da un evento di tipo *A*, *ci aspettiamo* di vedere un *B* quando vediamo un *A*. Ma la nostra aspettativa potrebbe essere altrettanto fallace di quella del tacchino induttivista. (Vedremo che questo aspetto soggettivo dell'induzione, qui offerto come elemento di critica, può essere utilizzato in positivo portando a una diversa concezione della probabilità, in certa misura già anticipata da Hume.)

Poiché la faccenda che sto cercando di dirimere ha a che vedere con le mie risorse economiche, mi vengono in mente per associazione (altro tema trattato da Hume) le molte occasioni in cui ho visto in televisione esperti alle prese con un crollo della borsa, o simile grave congiuntura finanziaria, che si sforzavano di dare indicazioni agli spettatori su che cosa prospettasse il futuro. Le loro sentenze, mi rendo conto riflettendoci su, non erano che estrapolazioni da esperienze passate. Il mercato ha sempre reagito così, dicevano, al crollo è sempre seguita una ripresa, il crollo si è sempre mantenuto entro una certa proporzione del valore del mercato, ed è stato sempre seguito da una ripresa che riguadagnava una certa altra proporzione, *quindi* ci aspettiamo che... La difficoltà è tutta in quel «quindi»; è lì che si compie l'inferenza induttiva dal passato al futuro su cui Hume e Russell hanno formulato gravi perplessità. Perché quel che è *sempre* successo dovrebbe succedere *ancora*, sia pure solo un'altra volta? Il consulente con cui sto parlando ne sa senza dubbio più di me su investimenti e rese, su profitti e perdite; ma sa quel che investimenti e rese, profitti e perdite *sono stati*, da cui potrebbe non essere lecito indurre *nulla* su quel che *saranno*. Anzi, il suo essere tanto consapevole del passato, tanto vincolato alle abitudini

che il passato ha formato in lui, potrebbe essere una camicia di forza, o meglio un paraocchi, che gli impedisce di vedere al di là del suo naso, di immaginare rischi e catastrofi che a tutt'oggi non hanno avuto luogo. Di immaginare che il sole, domani, potrebbe non sorgere affatto.

Prima di lanciarmi in questa avventura devo considerare con più attenzione lo scetticismo humiano. Intanto, però, va detto che la concezione della probabilità come frequenza non è l'unica. Si può definirla diversamente: delimitando uno spazio di situazioni *possibili* e valutando in *quante* di tali situazioni si otterrebbe un certo esito. Poc'anzi ho accennato al gioco dei dadi; prendiamo allora in mano un dado e, prima di gettarlo, chiediamoci quale sia la probabilità che esca una faccia dispari. La risposta sembra indiscutibile: il dado ha sei facce e tre sono dispari, la metà del totale; gettandolo, i risultati possibili sono sei, e in metà di questi la faccia esposta sarebbe dispari; dunque la probabilità che esca una faccia dispari è del 50%. Generalizzando, denominiamo il modo in cui realmente andranno le cose *mondo reale* e denominiamo *mondi possibili* i modi in cui le cose potrebbero andare. Il mondo reale è uno dei mondi possibili e, quando tentiamo di prevedere il futuro, quel che stiamo tentando di fare è determinare quale fra i mondi possibili sarà reale (quando tentiamo di prevedere un'eclisse, stiamo tentando di determinare se il mondo reale sarà compreso, o no, fra i mondi possibili in cui avverrà un'eclisse). Se i mondi possibili sono in numero n e l'esito di cui vogliamo calcolare la probabilità è presente in m di essi (l'esito «faccia dispari», per esempio, è presente in tre delle sei possibili facce che il dado mostrerà quando verrà gettato), la probabilità che cerchiamo è m/n (nell'esempio, $3/6 = 1/2$). Questa concezione è detta *logicista* perché i mondi possibili sono uno degli ingredienti principali con cui si caratterizzano verità e validità logica: l'enunciato «O piove o

non piove» è logicamente vero perché è vero in ogni mondo possibile; il sillogismo «Tutti gli uomini sono mortali; Socrate è uomo; quindi Socrate è mortale» è valido perché in ogni mondo possibile in cui sono vere le due premesse (tutti gli uomini sono mortali e Socrate è uomo) è vera la conclusione (Socrate è mortale). La concezione logicista fu articolata nel secolo scorso con gran dovizia di dettagli (sviluppando intuizioni di Ludwig Wittgenstein e John Maynard Keynes) dal logico e filosofo tedesco Rudolf Carnap; in essa la probabilità è una frazione dell'insieme di mondi possibili – una sorta di quantificazione della possibilità: di determinazione di *quanto* un evento sia possibile.

La probabilità logicista funziona molto bene con i giochi, di dadi o di carte. Un buon giocatore, dicevo, è tale perché sa calcolare accuratamente le sue probabilità di vittoria, e quello che compie è un calcolo logicista. Se sto giocando a poker e ho quattro carte dello stesso seme, la probabilità che cambiando una carta ne riceva un'altra di quel seme (e ottenga un *flush*, o colore) dipende unicamente da quante carte di quel seme ci sono nel mazzo e quante ne vedo (nella mia mano o, a seconda del tipo di poker che sto giocando, anche nelle mani altrui). Se sto giocando con due dadi e mi serve un undici, la probabilità che gettando i dadi esca un undici dipende unicamente da quante sono le combinazioni possibili delle facce di due dadi e quante di esse danno una somma di undici. Tutto funziona così bene in casi simili, però, perché in essi il numero di mondi possibili è stato rigorosamente fissato da una scelta a monte. È perché gioco con due dadi provvisti entrambi di sei facce, o con un mazzo di 52 carte divise equamente in quattro semi, che posso calcolare con assoluta precisione quante siano le combinazioni, o «mondi», possibili. Se questa scelta a monte manca, o non ha senso parlarne, i mondi possibili potrebbero essere in

numero indefinito, e un calcolo così preciso non sarebbe alla mia portata.

Una combinazione di facce di due dadi o di carte di un mazzo è un *mondo* solo in senso metaforico. Se dalla metafora passiamo alla realtà, se passiamo a occuparci di quel che davvero è il mondo, sia quello reale sia tutti quegli altri che potrebbero essere reali ma non lo saranno, ci apriamo immediatamente a questa loro natura indefinita, che non può essere inscritta in un pulito e puntuale catalogo di opzioni. Quali sono le possibilità che devo contemplare per stabilire se il mio investimento mi convenga? Che cada o non cada il governo? Che arrivi o non arrivi una nuova recessione globale? Che fra tre o cinque anni questi soldi mi servano, o non mi servano, per turare la falla spalancata da un'improvvisa emergenza? Che scoppino conflitti o disordini da qualche parte, o una guerra fra gli Stati Uniti e la Corea del Nord? Che la Terra si scontri con un asteroide? L'ambito delle opzioni da considerare si espande in modo incontrollabile; non so dove fermarmi nell'enumerarle e, se non mi fermo, come potrò fissare la frazione che *costituisce*, in questa lettura, la probabilità?

Cerchiamo di precisare. Il mio investimento sarà vantaggioso, diciamo, se (1) la situazione politica nazionale e internazionale si manterrà stabile nel prossimo decennio e i tassi d'interesse conserveranno un andamento affidabile, o (2) scoppieranno durante lo stesso periodo conflitti e disordini (quali? dove?) ma non tali da turbare in modo consistente il mercato finanziario, forse addirittura (3) tali da favorirne una crescita. Potrei andare avanti a lungo contemplando scenari per me rosei, e dopo un po' potrei contarli e abbozzare così un numeratore per la frazione che cerco, una percentuale di esiti a me favorevoli. Ma una percentuale *di che*, una parte di quale intero? Qual è il denominatore della frazione? E, se non

so qual è il denominatore, a che serve tutto questo? Se gli esiti a me favorevoli fossero 10, la probabilità che l'investimento mi convenga sarebbe 10 fratto che cosa? $10/100$ è un valore molto diverso da $10/1.000$ o $10/1.000.000$.

C'è di più. Le opzioni che sto considerando non sono tutte sullo stesso piano. Ciascuna di esse non è solo generalmente possibile: è a sua volta più o meno *probabile*. La possibilità che nel prossimo decennio scoppino conflitti o disordini da qualche parte non è equivalente alla possibilità che gli Stati Uniti entrino in guerra con la Corea del Nord, o a quella che la Terra si scontri con un asteroide. Perché il mio ragionamento vada a buon fine, ciascuna possibilità dovrebbe entrarvi con un suo specifico *peso*, che influisca sul ragionamento in misura non inferiore al semplice *numero* delle possibilità. Anche in questo caso, tutto quadra a perfezione se rimaniamo nell'ambito di un gioco identificato da regole precise: nella roulette, per esempio (quella europea, con un solo 0), la possibilità che si vinca con una puntata di cavallo è $2/37$ e quella che si vinca con una sestina è $6/37$, quindi nell'elaborazione di scenari possibili che precede una puntata quelle due opzioni entrano con un loro peso ben definito. Ma, anche in questo caso, tutto cambia radicalmente (e in peggio) quando dall'atmosfera astratta e asettica (e perfettamente controllata) di un gioco con regole date passiamo alla confusione e al tumulto della realtà e delle possibilità che le sono associate. Ammettendo che lo scoppio di conflitti o disordini da qualche parte sia più probabile dello scoppio di una guerra fra gli Stati Uniti e la Corea del Nord, e che quest'ultima evenienza sia più probabile dello scontro della Terra con un asteroide, *di quanto* è più probabile l'una evenienza dell'altra? E, se non sono in grado di rispondere, a che mi serve un puro *elenco* di possibilità? A che mi servirebbe, se stessi ragionando su una puntata alla roulette, dire soltanto

che si potrebbe vincere con un cavallo, o con un carré, o con una sestina, senza attribuire a ciascuno di questi esiti possibili il peso che gli compete?

Come con l'esistenza matematica, potrei inoltrarmi qui in problemi ulteriori e molto complessi. Le scienze *esatte* costruiscono *modelli* che hanno tutto il rigore di un gioco definito da regole, in cui fanno calcoli di assoluta precisione; ma prima o poi i calcoli vanno confrontati con quel che ho chiamato sopra «la confusione e il tumulto della realtà». Nella situazione in cui mi trovo adesso, esistono certamente modelli economici di grande rigore che elargiscono risposte a ogni domanda; ma i modelli sono fatti di numeri e funzioni matematiche, e se voglio utilizzarli a fini pratici devo capire come far corrispondere numeri e funzioni a eventi reali o possibili *nel mondo*, e, poiché il mondo è confuso e tumultuoso, quando provassi a farlo sarei daccapo – invischiato nella confusione e nel tumulto. Gli autori dei modelli finiscono spesso per innamorarsene e abbandonare la realtà al suo destino, magari giudicandola negativamente *perché* è confusa e tumultuosa e dichiarando che i modelli ne distillano l'*essenza*, tutto quel che conta, e non si fanno distrarre da minuzie trascurabili; ma il loro atteggiamento, in fondo, non fa che sigillarne l'irrilevanza a scopi pratici (quando non crea disastri: quando la loro capacità di mettere concretamente in atto un modello non comporta una catastrofe nel mondo reale).

Come ho fatto con l'esistenza matematica, resisterò alla tentazione di inoltrarmi in questa giungla di ulteriori problemi e ritornerò a quello su cui sto concentrando la mia attenzione, per notare che c'è anche una terza concezione della probabilità, detta *soggettivista*, il cui massimo rappresentante fu il matematico italiano Bruno de Finetti; in base a essa, la probabilità non è una caratteristica oggettiva del reale (o possibile), ma corrisponde (parole di de Finetti) al «grado

di fiducia (speranza, timore) con cui sentiamo di attendere il verificarsi di un dato evento». La probabilità, insomma, è uno stato mentale: un evento è più o meno probabile a seconda che si creda, più o meno, nel suo aver luogo. (Il che richiama per un verso Hume e per un altro l'etimologia della parola «probabilità», dal latino «*probo*» che vuol dire «provare, dimostrare» ma anche «approvare, apprezzare».)

Si può avere maggiore o minore fiducia nel verificarsi di un evento (invece di un altro), ma di primo acchito sembra arduo quantificare questi diversi gradi di fiducia. Per poter applicare la concezione soggettivista alla teoria *matematica* della probabilità era però necessario fornire una quantificazione: connettere a un grado di fiducia un numero che esprimesse quanta fiducia tale grado rappresenta. De Finetti spiega come farlo. Supponete, dice, di voler valutare la probabilità che si verifichi un evento della classe E_1, E_2, \dots, E_n , per esempio che l'una o l'altra delle 20 squadre iscritte al campionato di calcio di Serie A vinca lo scudetto. Per farlo, immaginate di gestire un banco di scommesse sul verificarsi di tali eventi. Che quotazione dareste a ognuno di essi per essere sicuri di offrire agli scommettitori condizioni eque? Se per voi fosse equo scommettere sulla vittoria della Juventus con una quotazione di 1 a 2 (chi punta 1 euro, se vince, vince 2 euro), ciò vorrebbe dire che per voi la Juventus ha il 50% di probabilità di vincere lo scudetto; se per voi fosse equo assegnare al Crotone una quotazione di 1 a 100 (chi punta 1 euro ne vince 100), vorrebbe dire che per voi il Crotone ha l'1% di probabilità di vincere. Una vaga nozione di grado di fiducia viene così precisata riqualficandola come il grado a cui si è disposti a impegnarsi pubblicamente in modo consono alla propria fiducia. Nell'impetosa, ma eloquente, espressione americana, chiariremo così quanto ci fidiamo di qualcosa, e risulteremo in grado di *misurare* la nostra fiducia, *by putting our money where our mouth is*.

Andiamo più a fondo. Finora ho parlato, cautamente, del fatto che *si* creda, o quanto si creda, nel verificarsi di un evento, oppure ho usato generici pronomi plurali come «voi» («per voi fosse equo...», «per voi la Juventus ha...»). Urge però sottolineare che, se questa visione della probabilità la fa coincidere con uno stato soggettivo, la probabilità sarà diversa per soggetti diversi. Qualcuno assegnerà alla Juventus il 50% di probabilità di vincere lo scudetto e qualcun altro il 40%; ci sarà forse qualche entusiasta che le assegnerà una probabilità del 100% (se punti 1 euro e vinci, ti riprendi solo l'euro che hai puntato). E urge riconoscere che non tutti i soggetti distribuiranno probabilità in modo altrettanto attendibile. La teoria matematica della probabilità, asserisce de Finetti, richiede che una distribuzione di probabilità sia coerente: che non si possa approfittarne, comunque vadano le cose, per far saltare il banco. (Se io pagassi la vittoria della Juventus 1 a 2 e il fatto che vinca un'altra squadra qualsiasi 1 a 20, uno scommittitore potrebbe scommettere 10 euro sulla vittoria della Juventus e 1 euro sul fatto che vinca un'altra squadra qualsiasi e battere il banco in ogni caso: avendo puntato complessivamente 11 euro, ne vincerebbe comunque 20.) Ma queste sono clausole di puro carattere formale, che non toccano la sostanza dell'impegno manifestato da ciascuno; pur soddisfacendole, rimane un ampio margine di variabilità fra i gradi di fiducia dei diversi soggetti e rimane il fatto che alcuni fra loro, per esempio giocatori, allenatori o commentatori sportivi, si comporterebbero molto meglio (ricavando profitti molto maggiori dalla loro attività, o offrendo condizioni molto più eque ai clienti) nel gestire un banco scommesse sul campionato di calcio di quanto farebbero i comuni mortali.

Larga parte della teoria soggettivista della probabilità è dedicata allo studio di come mutino le assegnazioni di probabilità al mutare (in particolare, al crescere) delle nostre in-

formazioni al riguardo. (Come muterebbe il nostro grado di fiducia nella vittoria della Juventus se venissimo a sapere che il suo miglior giocatore si è infortunato?) Ma, oltre che articolare tale dinamica, la teoria deve prendere posizione sulle assegnazioni *iniziali* di probabilità: quelle che i vari soggetti determinano *prima* che la dinamica faccia il suo corso (in assenza, quindi, di informazioni pertinenti). Soggetti diversi si fideranno di certi esiti, inizialmente, in misura diversa; a quali fra essi è più ragionevole dar credito? Di quali fra essi sarebbe più ragionevole per noi, a nostra volta, *fidarci*?

La risposta di de Finetti è: di coloro che hanno maggiore esperienza, sia in generale nell'assegnare probabilità sia nel campo specifico entro il quale stiamo assegnando probabilità al momento.

La pratica delle scommesse è certamente... un fattore positivo di esperienza: per fissarne le condizioni... occorre formarsi una sensazione sufficientemente precisa della corrispondenza tra «valutazione numerica» e «sensazione» di un *grado di fiducia*... Abituandoti a distinguere se, per ricevere 100 lire avverandosi un certo evento, ritieni equo pagarne 10 o 45 o 64 o 97, imparerai a «sentire» cosa sia una probabilità del 10%, 45%, 64%, 97%, apprezzando anche piccole differenze, affinando quel «senso dei valori numerici» che occorre sviluppare.

Accade spesso che si debbano interpellare degli esperti per ottenere informazioni che in realtà altro non sono che valutazioni di probabilità.

Un insegnante con una lunga carriera alle spalle saprà meglio della maggior parte di noi che cosa aspettarsi da una classe nella quale entra per la prima volta; un medico che ha visto migliaia di pazienti saprà meglio della maggior parte di

noi quante probabilità ci siano che un certo sintomo segnali una certa malattia. Poi il medico prescriverà esami di laboratorio e l'insegnante sottoporrà i suoi studenti a una verifica, e in base ai risultati degli uni e dell'altra entrambi moduleranno le loro aspettative; ma, se ci si chiedesse di scommettere «al buio», è di tali *predittori esperti* che dovremmo fidarci. Il loro grado di fiducia dovrebbe valere più del nostro. E dovrebbe valere più del nostro quello di chi abbia fatto dell'assegnazione di probabilità un mestiere, quindi abbia acquisito una raffinata sensibilità discriminatoria per minime differenze nella plausibilità di varie opzioni.

Se così stessero le cose, dovrei fidarmi del consulente. Lui sta seduto a questa scrivania tutti i santi giorni, confrontando dati e proiezioni; lui ha messo alla prova per anni dati e proiezioni del genere; io di ciò non so nulla. A ogni nuova informazione che mi fornisce, il mio quadro mentale della situazione evolve e certi sviluppi mi appaiono più o meno degni di fede; ma partiamo da punti molto diversi ed è inevitabile che il breve corso accelerato che sto ricevendo non mi porterà, nemmeno lontanamente, al suo livello. Eppure ci sono tanti clienti di tante banche che si sono fidati dei loro consulenti e poi le banche sono fallite; in molte di queste circostanze ci saranno stati inganni e frodi, ma è certo possibile che in qualche caso un esperto commetta degli errori.

Sarà bene che ritorni presente al tavolo. Il mio lungo silenzio ha creato un evidente imbarazzo nel mio interlocutore, che, dopo aver fornito spiegazioni, stampato moduli e fotocopiato documenti, ora proprio non sa che fare con me. E io ho capito che la scelta se investire o meno il mio gruzzolo dipende da altre scelte ben più fondanti e critiche. Se io debba credere che il futuro somiglierà al passato, e le frequenze già viste si ripeteranno. Oppure debba credere che un modello matematico definito con tutta l'astrattezza di un gioco di carte

mi dia l'essenza della situazione, libera dalle minuzie che si affastellano nel quotidiano e impediscono una visione efficace. Oppure debba credere che sia ragionevole in ogni caso fidarsi delle informazioni in nostro possesso e, a parità di informazioni, di chi ha maggiore esperienza in materia. Se non scelgo una di queste strade, una concezione filosofica della probabilità, non saprò che cosa sto dicendo quando affermo che *ci sono* (o non ci sono) buone probabilità di successo.