
Per un pugno di voti

Autore: Giulio Meazzini

Fonte: Città Nuova

Le ricerche sulle tecniche per prevedere ed orientare opinioni e comportamenti di gruppo. Molti i campi di applicazione, dalle situazioni di emergenza alla politica

Gli studenti di fluidodinamica lo sanno molto bene: prevedere il comportamento delle singole particelle di un liquido è impossibile. Eppure per indovinare, ad esempio, la direzione complessiva di moto basta conoscere **il valore medio** delle grandezze fisiche del fluido nella sua globalità. Allo stesso modo gli esseri umani, presi singolarmente, sono **imprevedibili**. Troppe sono le variabili che ne influenzano il comportamento: emozioni, ragionamenti, reazioni, ferite, sentimenti, relazioni, ideali. Se però consideriamo le persone come parte di un gruppo, le cose cambiano e si possono fare alcune previsioni. Il matematico **Massimo Fornasier**, dell'università di Monaco (Tum), ha cercato di modellare alcuni schemi di comportamento generali, che ha poi verificato nella pratica grazie a gruppi di volontari. Il risultato sembra confermare che i movimenti e le opinioni delle persone all'interno di un gruppo, proprio come nei fluidi, possono essere studiate tramite algoritmi matematici. Per esempio supponiamo che un gruppo di 100 persone si trovi in una situazione di emergenza, dove tutti scappano, per paura, nelle più varie direzioni, senza sapere bene dove andare. Se in questo gruppo ci sono **almeno due persone che hanno le idee chiare**, sanno dove dirigersi e mantengono i nervi saldi, quasi sicuramente riusciranno a trascinare facilmente tutti gli altri dietro di loro. Un altro esempio su come **influenzare le opinioni** è il caso dei referendum, dove i sostenitori del sì e quelli del no si combattono ferocemente, ognuno convinto di avere ragione. Le ricerche degli studiosi tedeschi sembrano indicare che se uno dei due gruppi riesce a far cambiare idea almeno ad alcuni dei rivali più accesi, allora molti degli avversari potrebbero ripensarci. Tutto questo da una parte è interessante (salvare le persone in situazioni di emergenza), dall'altro è preoccupante (influenzare le opinioni degli elettori). Il tema è caldo: basta pensare alle analisi che alcune ditte specializzate hanno fatto sul **livello di menzogne** propinato agli elettori dai due duellanti nelle ultime elezioni Usa (vedi [qui](#)). Ormai una menzogna diffusa dai social ben presto diventa una verità. Gli **abusi** sono destinati ad aumentare: non a caso Facebook – che è in grado di influenzare l'umore dei suoi utenti –, ha appena deciso di proporre un nuovo strumento con cui si possono segnalare le notizie false in Rete. Nello stesso tempo continua ad aumentare nel mondo l'interesse per studi e ricerche mirate ad orientare le decisioni di gruppo, specialmente in caso di elezioni. Pur di rastrellare voti, alcuni politici farebbero qualsiasi cosa. Le ricerche di Massimo Fornasier, quindi, sono solo la punta dell'iceberg di quello che bolle in questo campo. Eppure **non siamo formiche**, né galline in batteria. Il comportamento degli esseri umani su larga scala, come confermano gli stessi studiosi, non è del tutto controllabile e indirizzabile. Siamo imprevedibili come singoli, ma anche a livello di gruppo. Forse perché parole come “simpatia”, “empatia”, “solidarietà”, “altruismo”, “speranza”, “ricerca del bene comune” sono difficilmente comprensibili e trattabili dagli algoritmi matematici. E questo è proprio una fortuna.