

Il telefono non sta rubando punti di QI

La versione facile di questa storia è familiare: smartphone e social media stanno rovinando l'attenzione, rendendo le persone superficiali, distratte e meno capaci di pensiero difficile. È una storia soddisfacente perché tutti hanno sentito l'attrazione di un feed mentre cercavano di fare qualcosa di difficile.

La versione più interessante è più stretta. In una nuova Perspective su Nature Human Behaviour, Wisnu Wiradhany, Douglas Parry e Jaan Aru sostengono che i media digitali potrebbero influenzare la cognizione meno riducendo la capacità mentale e più **ricalibrando il valore dello sforzo**. La domanda non è semplicemente se le persone *possano* concentrarsi, imparare o pensare in profondità. È se l'esposizione ripetuta a opzioni digitali a bassa frizione e ricompensa immediata cambi quando quello sforzo sembra valere il prezzo.

Questa distinzione conta. Una persona può avere ancora la capacità di leggere un testo difficile, risolvere un problema o studiare a lungo, ma diventare più incline ad abbandonare presto il compito perché il primo tratto di sforzo sembra troppo costoso rispetto alla ricompensa istantanea disponibile altrove. Gli autori chiamano questo un **modello di ricalibrazione dello sforzo**.

Non è una prova che gli schermi abbiano danneggiato il cervello. È una proposta di meccanismo che i ricercatori possono testare.



Una scelta tra una ricompensa digitale a bassa frizione e un compito faticoso, valutata come ricompensa meno costo dello sforzo. Ricompense ripetute a basso sforzo aumentano il peso dello sforzo: uno spostamento nella disponibilità a spendere sforzo, non nella capacità grezza.

La perdita di capacità non è il claim

La Perspective argomenta uno shift nella valutazione dello sforzo, non cognizione rotta.

NON MOSTRATO

perdita di capacità

nessun claim che le persone perdano
intelligenza o abilità

PROPOSTO

shift nella valutazione dello sforzo

i costi dello sforzo pesano di più dopo
ricompense a basso sforzo ripetute

Confine: niente storia allarmista di danno cerebrale; e una ipotesi di valutazione.

Due letture dello stesso comportamento: "perdita di capacità" (non ciò che questa Perspective sostiene) contro "spostamento nella valutazione dello sforzo" (il meccanismo proposto).

Original diagram — The Clean Paper CC BY 4.0

Che cosa propongono gli autori

Il lavoro parte da una scelta quotidiana semplice: restare su un compito difficile, o prendere il telefono per una ricompensa breve e a basso sforzo. La seconda opzione non è solo intrattenente. È disponibile subito, richiede poca frizione e spesso produce qualche piccolo ritorno: novità, feedback sociale, sollievo dalla noia o una sensazione di progresso.

Gli autori sostengono che scelte ripetute come questa possano spostare il calcolo interno costi-benefici che le persone usano quando allocano sforzo cognitivo. Nel loro framing, gli ambienti digitali sono potenti non solo perché distraggono, ma perché fanno ripetutamente sembrare economica e gratificante l'esplorazione a basso sforzo.

La loro idea centrale:

- Le persone pesano la ricompensa attesa contro lo sforzo atteso quando scelgono che cosa fare.
- Le piattaforme digitali spesso abbassano il costo di sforzo del campionare qualcosa di nuovo: scrollare, toccare, fare swipe, aggiornare.
- Forniscono anche ricompense rapidamente: intrattenimento, validazione, informazione, novità.
- Nel tempo, la selezione ripetuta di quelle opzioni a basso sforzo può aumentare il peso soggettivo assegnato ai costi dello sforzo.

- Il risultato può essere un bias lontano dal lavoro sostenuto e difficile, soprattutto prima che quel lavoro inizi a ripagare.

La parola chiave è **può**. È una Perspective, non un nuovo esperimento longitudinale che mostra che l'effetto è già avvenuto su scala di popolazione.

Perché è diverso dal solito panico sugli schermi

Gli autori cercano di spostare il dibattito lontano da tre cornici familiari.

La prima è **distrazione**: telefoni e feed competono per attenzione limitata nel momento. È reale, ma spiega soprattutto interruzioni immediate.

La seconda è **media multitasking**: passaggi ripetuti tra flussi potrebbero addestrare un'attenzione più superficiale. Qui le prove sono contrastanti, con effetti piccoli e problemi di misurazione.

La terza è **dipendenza**: i media digitali diventano compulsivi tramite gratificazione ripetuta a basso sforzo. Gli autori riconoscono i loop di abitudine, ma non riducono l'intero fenomeno a patologia.

La loro alternativa è la regolazione dello sforzo. Invece di chiedere solo se i media digitali danneggino la capacità cognitiva, chiedono se gli ambienti digitali rimodellino le regole che le persone usano per decidere quando valga la pena investire sforzo.

Questo permette allo stesso modello di gestire due fatti che le narrazioni da panico morale spesso perdono. I media digitali possono sostenere attività intenzionali e faticose: leggere, imparare, scrivere, organizzare, cercare. Ma molte scelte progettuali diffuse nelle piattaforme rendono anche il campionamento rapido e a basso sforzo insolitamente attraente. Il problema non è "tutti i media sono superficiali". Il problema è la struttura di ricompensa dell'uso a bassa frizione e alta immediatezza.

La trappola dell'esplorazione

Il lavoro usa il classico trade-off tra **esplorazione** e **sfruttamento**. Esplorazione significa campionare opzioni per imparare che cosa c'è. Sfruttamento significa usare ciò che hai imparato per perseguire un obiettivo in profondità.

L'apprendimento spesso ha bisogno di entrambi. All'inizio, l'esplorazione è utile: trovare risorse, testare strategie, guardarsi attorno. Ma la padronanza richiede uno spostamento verso sfruttamento sostenuto: restare con un problema, un libro, una skill o una linea di pensiero abbastanza a lungo perché appaiano ricompense ritardate.

I media digitali possono cambiare quel trade-off. Rendono economica l'esplorazione. Un video in più, un post in più, un risultato di ricerca in più, una notifica in più. Il prossimo campione potrebbe essere interessante, e il costo di sforzo è minuscolo.

Il rischio non è che l'esplorazione sia cattiva. Il rischio è che l'esplorazione senza sforzo diventi così gratificante che le persone lascino compiti faticosi prima che quei compiti diventino gratificanti. La prima fase difficile dell'apprendimento, quando lo sforzo è alto e il progresso sembra lento, diventa il punto in cui cambiare strada è più tentante.

Questa è la parte più chiara del modello: i media digitali potrebbero non rendere impossibile il compito difficile. Potrebbero far sembrare il compito difficile meno degno di essere sopportato.

Che cosa non dimostra

- Non prova che i social media rendano stupide le persone.
- Non mostra che gli smartphone abbiano abbassato la capacità cognitiva generale.
- Non mostra che ogni uso dei media digitali sia passivo, superficiale o dannoso.
- Non prova che vietare telefoni o piattaforme sia la risposta giusta.
- Non stabilisce il meccanismo con evidenza longitudinale definitiva. Gli autori propongono un'agenda di ricerca.
- Non significa che gli utenti siano impotenti. Il modello considera le persone come agenti attivi le cui abitudini sono plasmate da progettazione, contesto, obiettivi e differenze individuali.

Quest'ultimo punto è importante. Il lavoro non è una caricatura in cui le piattaforme agiscono e gli utenti subiscono soltanto. Dice che gli utenti regolano lo sforzo tra contesti, ma l'ambiente può cambiare i costi e le ricompense che stanno regolando.

Quanto sono solide le prove?

Il lavoro è più forte come sintesi concettuale. Collega ricerca su sforzo, reinforcement learning, formazione delle abitudini, trade-off esplorazione-sfruttamento, distrazione, media multitasking e design persuasivo in un meccanismo: la ricompensa digitale ripetuta a basso sforzo può ricalibrare la valutazione dello sforzo.

È più debole, per design, come affermazione su ciò che è già stato provato. Gli autori citano evidenza mista su presenza dello smartphone, segnali dei social media e media multitasking. Notano esplicitamente che molte associazioni a lungo termine sono piccole, eterogenee e sensibili alla misurazione. Il loro argomento è che quei risultati misti potrebbero avere più senso se i ricercatori misurassero non solo le prestazioni, ma anche spesa di sforzo, persistenza e disponibilità a restare con compiti impegnativi.

È per questo che i test proposti contano. Se il modello è corretto, una persona potrebbe ottenere buoni risultati in un compito di laboratorio aumentando lo sforzo, pur mostrando nel mondo reale una tendenza ad abbandonare prima il lavoro difficile quando ricompense digitali a basso sforzo sono disponibili. Le sole prestazioni può perdere lo spostamento.

Il quadro complessivo è quindi: meccanismo plausibile, modello interpretativo utile, non una dimostrazione causale conclusiva.

Che cosa lo testerebbe

Gli autori delineano diversi modi per rendere empirica l'idea.

Un disegno esporrebbe le persone a scelte ripetute tra un'opzione digitale a basso sforzo e ricompensa rapida e un compito più difficile con payoff ritardato. In seguito, rimossa l'opzione digitale, i ricercatori potrebbero testare se le persone persistono meno in un nuovo compito impegnativo. Questo cercherebbe trasferimento: l'ambiente precedente di ricompensa a basso sforzo ha cambiato l'allocazione dello sforzo oltre il contesto originale?

Un altro approccio userebbe compiti in stile foraging: quando le persone lasciano una "patch" faticosa prima che i guadagni diventino visibili? Flussi digitali potrebbero essere aggiunti o rimossi per testare se le ricompense a bassa frizione abbassano la soglia per cambiare strada.

Un terzo approccio misurerebbe direttamente lo sforzo: valutazioni soggettive, tempo sul compito, dilatazione pupillare, incentivi e posta in gioco. Questo conta perché prestazioni stabili non significa che nulla sia cambiato. Qualcuno può compensare un costo di sforzo percepito più alto provando più duramente, almeno per un po'.

Studi longitudinali e di experience sampling chiederebbero poi se le abitudini digitali quotidiane predicono cambiamenti successivi in tolleranza allo sforzo, controllo dell'attenzione, esiti accademici o persistenza sul compito, e per chi. Età, autocontrollo, sensibilità alla ricompensa, neurodiversità, salute mentale, contesto socioeconomico e cultura possono tutti modellare l'effetto.

L'implicazione di design

Il lavoro non finisce con "cancella le app". Il suo bersaglio pratico è più preciso: ridurre i loop automatici di abitudine a bassa frizione e sostenere l'allocazione intenzionale dello sforzo.

Per l'educazione, questo potrebbe significare aiutare gli studenti a notare il loop cue-routine-reward: compito difficile, disagio o noia, controllo del telefono, breve sollievo. Potrebbe anche significare rendere visibili i payoff ritardati, proteggere periodi di attenzione sostenuta e insegnare il rientro dopo un'interruzione.

Per le piattaforme, gli autori indicano la **frizione significativa**: prompt di impostazione dell'intenzione, interruzione dello scrolling automatico o feedback che renda visibili i costi-opportunità. L'idea non è rendere la tecnologia inutilizzabile. È smettere di trattare l'engagement senza sforzo come l'unico obiettivo di design.

È una cornice di policy più utile di "gli schermi sono veleno" o "serve solo autocontrollo". Se

l'ambiente è progettato per abbassare il costo di lasciare il lavoro faticoso, allora parte della soluzione è cambiare l'ambiente, non solo incolpare l'utente.

In breve

Wiradhany, Parry e Aru propongono che i media digitali possano rimodellare la cognizione cambiando il modo in cui le persone valutano lo sforzo cognitivo, non necessariamente danneggiando la capacità cognitiva. Piattaforme a bassa frizione e ricompensa immediata possono rendere l'esplorazione rapida economica e attraente, mentre apprendimento sostenuto e lavoro focalizzato richiedono sforzo iniziale prima che appaiano ricompense ritardate. Nel tempo, questo può ricalibrare l'allocazione dello sforzo: non “non riesco a pensare”, ma “questo non sembra valere lo sforzo abbastanza presto”. Il modello è utile perché trasforma il panico vago sugli schermi in domande testabili su sforzo, ricompensa, abitudine e progettazione. Non è una prova che i social media rendano stupide le persone, e non è un argomento generale per divieti. È un'ipotesi più precisa: gli ambienti digitali possono cambiare il prezzo che le persone mettono sul pensiero difficile.

Fonti

Wiradhany, Parry and Aru, An effort recalibration framework for digital media use and cognition, *Nature Human Behaviour* (2026)

<https://doi.org/10.1038/s41562-026-02500-w>