

L'economia del senso di colpa

Matteo Motterlini

Perché lasciamo la mancia in un ristorante dove non torneremo mai più? Perché curiamo il computer portatile di uno sconosciuto che si deve assentare un attimo dal tavolo accanto? In generale, perché cooperiamo quando sarebbe nel nostro maggior interesse agire in modo egoistico?

Una possibilità è che cooperare ripagando la fiducia altrui ci faccia stare bene; un'altra, è che non farlo ci faccia stare male, cioè proviamo senso di colpa.

Per quanto semplici le due alternative, non è però banale discriminare quella giusta. Per riuscirci occorrono tre ingredienti: un bravo sperimentalista che si sappia muovere agilmente a cavallo tra le discipline (in particolare economia e neuroscienze); un bel «gioco», vale a dire un modello formale (tratto dalla «teoria dei giochi») per definire e quantificare il senso di colpa; e una risonanza magnetica funzionale per osservare il cervello di ciascun giocatore.

Il primo ingrediente ha il nome di Alan Sanfey, antesignano di studi neuroeconomici e autentico faro delle recentissime neuroscienze sociali, che i più fortunati potranno ascoltare dal vivo a BG SCIENZA.

Il secondo è un «gioco di fiducia» che consiste in questo: l'investitore (giocatore A) deve dare parte dei suoi soldi (poniamo 10 euro) a un fiduciario (giocatore B). Ogni euro che darà al fiduciario (poniamo 5) è immediatamente moltiplicato per un dato valore (poniamo 4). Il fiduciario dovrà quindi decidere che parte della somma in suo possesso (nel nostro caso 20 euro) restituire all'investitore che si è fidato di lui. (Voi quanto restituireste?)

Comodamente e opportunamente posto dentro uno scanner di risonanza (il terzo ingrediente), il cervello del fiduciario svelerà se stesso e con ciò la risposta al nostro quesito nel preciso momento in cui dovrà prendere quella cruciale decisione.

Pensateci un momento e mettetevi nei panni del fiduciario. In generale, il senso di colpa è uno stato emotivo negativo associato alla violazione di una norma morale o sociale. Nel nostro contesto ciò si declina come la sensazione tutta negativa che si prova nel tradire le aspettative di chi ha riposto la sua fiducia in noi. Il ragionamento, seguitemi con attenzione, sarà più o meno questo: se gli restituissi meno di quanto lui si aspetta da me, cioè verosimilmente quanto io credo lui mi darebbe indietro in quella stessa circostanza, mi sentirei in colpa.

Ora, se si conosce il valore di questa aspettativa, cioè banalmente quanti euro ciascun fiduciario crede che l'investitore gli darebbe indietro (cosa che si ottiene semplicemente: basta che l'esaminatore glielo chieda!), ecco che abbiamo un elegante metro con cui misurare il senso di colpa individuo per individuo. Quanto più il fiduciario si scosterà in negativo da quella aspettativa, tanto più avrà massimizzato il suo guadagno monetario ma anche il suo senso di colpa. Quanto più corrisponderà quella aspettativa, tanto minore sarà il guadagno monetario, e anche il suo senso di colpa.

Una competizione tra istanze molto diverse tra loro e perfettamente catturata a livello di distinte attivazioni neurali. Nel caso della massimizzazione del beneficio finanziario si assiste all'attivazione dei centri tipicamente coinvolti nel computo della ricompensa e del valore monetario (nucleo accumbens e corteccia ventromediale pre frontale) così come di quelli del «ragionamento machiavellico» (corteccia dorso laterale pre frontale). Di contro, nel caso della minimizzazione del senso di colpa si evidenzia l'attivazione di aree deputate a processare emozioni sociali - per esempio il «disgusto morale» (insula) - e nel dirimere un conflitto interiore (giro del cingolo anteriore). Coerentemente, i dati evidenziano anche una variabilità individuale riguardo alla «sensibilità» verso il senso di colpa. Del resto, che non siamo tutti uguali, neppure di fronte al senso di colpa, ne abbiamo riprova quotidianamente. Infatti, i più sensibili di noi mostrano una notevole attivazione del network cerebrale dei «sentimenti morali»; mentre gli indifferenti si eccitano cerebralmente soprattutto per l'anticipazione del piacere che darà un guadagno monetario.

Secondo Sanfey e colleghi, ciò fornisce «una buona evidenza che emozioni negative come il senso di colpa siano responsabili del comportamento cooperativo e ci dà un'idea del perché cooperiamo anche a costo di un sacrificio personale». È quindi in questa peculiare e umanissima sensibilità per la violazione del «sentimento morale», più ancora che nel piacere di «fare la cosa giusta», che si sostanzierebbe la cooperazione umana, e quindi la capacità di resistere alle tentazioni egoistiche.

Un risultato che evidenzia, dal lato pratico, l'importanza di investire in «educazione sentimentale» se si vuole

rinfrancare la comunità; e, dal lato, teorico l'insufficienza della razionalità strategica economicamente intesa per catturare le dinamiche decisionali in ambienti sociali complessi. L'economia ha un suo lato «emotivo» di cui la neuroeconomia sta rendendo conto e da cui la società civile non può prescindere.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Chang, L.J., Smith, A., Dufwenberg, M., & Sanfey, A.G. (2011). Triangulating the neural, psychological, and economic bases of guilt aversion, *Neuron*, 70, pagg. 560-572

Rilling, J.K., Sanfey, A.G. (2011) The Neuroscience of Social Decision-Making, *Annual Review of Psychology* Vol. 62, pagg. 23-48 (2011)

[Redazione Online](#) | [Tutti i servizi](#) | [I più cercati](#) | [Pubblicità](#)

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati

partners **eEconomista**