Intervista

GABRIELE BECCARIA

Matteo Motterlini

Hai un nemico. Sei tu. Quando stai surriscaldando i neuroni per prendere una decisione, in Borsa o in amore, è probabile che ti fregherai da solo.

Matteo Motterlini, lei insegna Filosofia della scienza ed Economia cognitiva all'Università San Raffaele di Milano e i suoi più recenti studi sono raccolti in due libri che feriscono l'orgoglio: «Economia emotiva» e «Trappole mentali» indagano una sconcertante serie di errori in cui incorriamo quando elaboriamo giudizi o prendiamo decisioni. Quali sono i trabocchetti più comuni? Ha un decalogo?

«In ordine alfabetico: la trappola dell'autocompiacimento. Ascriviamo i successi alle nostre capacità, ma scarichiamo i fallimenti sugli altri o sulle circostanze».

Poi? Gli altri nove?

«Il "cecchino texano": vediamo schemi dove non ce ne sono. Come il cowboy che prima spara sulla porta del fienile e poi ci disegna il bersaglio per dimostrare che ha buona mira.

Terzo: la conferma. Siamo sensibili alle informazioni che danno forza ai nostri pregiudizi e ciechi all'evidenza contraria.

Quarto: effetto impossessamento. Stabiliamo un prezzo per separarci da un oggetto superiore al prezzo che noi stessi saremmo disposti a pagare per ottenerlo.

Quinto: falso consenso. Sovrastimiamo il numero di chi la pensa come

Sesto: focalizzazione. Niente è tanto importante quanto noi pensiamo che lo sia nel momento in cui lo pen-

Settimo: illusione di controllo. Crediamo di poter influenzare eventi determinati dal caso.

Ottavo: impudenza. Tendiamo a sovrastimare abilità e caratteristiche fisiche. Nove guidatori su 10 si considerano più bravi della media e nove maschi su 10 si attribuiscono un pene più lungo della media.

Nono: incorniciamento. Ci facciamo influenzare dal modo in cui l'informazione ci viene presentata, piuttosto che dai dati stessi.

Decimo: profezia che si autorealizza. Ci impegniamo in comportamenti che portano a risultati che, consapevolmente o inconsapevolmente, confermano le nostre credenze».

Meglio fermarsi. Perché siamo così stu-

«Preferirei dire che siamo vulnerabili. Oltretutto in un modo prevedibile. A metterci in trappola sono processi cognitivi inconsci, che agiscono in modo automatico nel retrobottega della mente senza che se ne abbia piena consapevolezza».

E quindi siamo prigionieri di una situa-

zione senza speranza? «E' una fortuna che sia così. Se i nostri processi inconsapevoli dipendessero da un atto di concentrazione volontario, passeremmo la vita a fare calcoli senza arrivare neppure al punto di percepire qualcosa. Per non parlare delle decisioni: se per ognuna facessimo appello a una delle risorse più scarse - l'attenzione -

non reggeremmo un giorno».

Per esempio? «Pensiamo allo sforzo che il sistema cognitivo dovrebbe sostenere durante una semplice visita al supermercato, se dovesse valutare le nostre preferenze per ogni combinazione di migliaia di articoli. L'ha spiegato l'economista e premio No-

bel Vernon Smith: questi processi mentali sono enormemente dispendiosi in termini di costi-opportunità e il cervello "sa" che non dobbiamo incorrere in costi che superino i benefici: il nostro è un cervello ecologi-



E FILOSOFIA DELLA SCIENZA ALL'UNIVERSITA' VITA-SALUTE SAN RAFFAELE DI MILANO RICERCHE: NEUROBIOLOGIA DELLA RAZIONALITA'

> «Niente affatto. I due processi possono facilmente entrare in competizione. A volte a prevalere è un "omuncolo" che sbraita senza lasciarci riflettere. E' ciò che impone la via

spondenti».

Lo sapevi che?

Creatività protagonista

Il Festival della Mente

Torna il Festival della Mente: la quinta edizione, in programma dal 29 al 31 agosto a Sarzana (La Spezia), riunisce una cinquantina di personaggi: oltre a scienziati (come Matteo Motterlini), anche scrittori, artisti, musicisti, architetti, antropologi, storici, registi, attori, filosofi. Ciascuno sarà protagonista di un intervento, una performance, una lectio o un workshop legato al tema della creatività.

Il sito Internet

Il programma dell'evento è consultabile sul sito http://www.festivaldellamente.it/.

vocando qualcosa di curioso e pericoloso: diamo la risposta sbagliata a un dato problema, pensando sia quella giusta. Altre volte, invece, prevale il pensiero deliberato che mette a tacere l'omuncolo esagitato: ne controlla e censura i prodotti che sono sì rapidi, ma anche fuorvianti».

In che cosa consiste la via euristica intuitiva automatica?

«Si tratta di scorciatoie mentali, tunnel del pensiero che imbocchiamo nel tentare di risolvere i problemi che ci si presentano, semplificandoli pragmaticamente ed economizzando sulle risorse per venirne capo. A volte ci portano nella destinazione desiderata, più spesso sono foriere di distorsioni cognitive, trappole, appunto».

E tuttavia lei aggiunge che non sempre l'« omuncolo» è d'ostacolo. Anzi.

«E' vero. Per prendere una decisione "giusta" non basta sapere ciò che si dovrebbe fare, ma è necessario che il corpo ce lo faccia "sentire". L'ha mostrato Antonio Damasio: è come se i fragili strumenti della razionalità avessero bisogno di assistenza: un po' di passione che li assista».

Che cosa resta dell'«agente economico», che agisce sempre secondo logica? «Se la mente fosse governata solo da processi di tipo riflessivo e deliberato e il cervello fosse costituito dalla sola corteccia prefrontale, allora i modelli economici tradizionali sarebbero del tutto adeguati per catturare anche le nostre scelte quotidiane. Ma più che abitanti della Terra saremmo dei vulcaniani come il dottor Spock di "Star Trek", dotati di formidabili capacità logico-matematiche e incapaci di emozioni. E, invece, la nostra economia emotiva è più bizzarra. Le vie dei circuiti neurali sono infinite e dispensano lezioni diverse a seconda delle circostanze. Lezioni che non si trovano nei manuali di economia».

Quali sono i suoi consigli per difenderci da noi stessi?

«Si deve partire dalla considerazione che è una macchina quasi perfetta, il cervello, e il margine d'imperfezione può essere ridotto attraverso un sano esercizio critico».

Spieghi: come si può fare?

«A metterci nei guai non è tanto ciò che non sappiamo, quanto ciò che crediamo di sapere e non è così. Accettare gli errori per farne meno significa riconoscere i propri limiti senza assumere di avere capacità cognitive che non possediamo. Alcuni degli errori che commettiamo sono la regola e non l'eccezione. Sono sistematici e, una volta smascherati, è possibile evitare di ricascarci».

Morale del ragionamento?

«Comprendere da un lato l'anatomia e la sistematicità dei nostri errori e dall'altro il modo in cui la mente pone rimedio potrebbe permetterci di costruire strategie che gestiscano la nostra irrazionalità fisiologica. Ma, per quanto sofisticate siano le astuzie del pensiero deliberato, neutralizzare del tutto le tentazioni irrazionali è difficile. Anche quando pensiamo di avere identificato un tranello, infatti, non scontiamo mai adeguatamente l'errore. E così aggiustiamo i nostri giudizi in modo insufficiente».



"Il cervello fa sempre lo sgambetto"

"Ogni decisione è costellata da 10 trappole Difendersi è difficile, ma non impossibile"

co che "economizza"!». Siamo intuitivi, ma anche un po' razionali: che rapporto c'è tra i due aspetti?

«Le ricerche delle neuroscienze cognitive della decisione - la neuroeconomia - suggeriscono che le scelte sono il

> prodotto di un'incessante negoziazione tra processi "automatici" e processi "controllati", tra affetti e cognizione o, più volgarmente, tra passione e ragione e quindi l'effetto del gioco di sinapsi delle aree cerebrali corri-

Tende sempre a vincere l'irrazionalità?

euristica dei processi automatici, pro-