

Cultura e Spettacoli

redcultura@laprovincia.it Tel. 031 582311
Silvia Golfari s.golfari@laprovincia.it, Luciano Barocco l.barocco@laprovincia.it, Andrea Cavalcanti a.cavalcanti@laprovincia.it

L'intervista

MATTEO MOTTERLINI

Professore di Logica e Filosofia della Scienza al San Raffaele, stasera a Confindustria Como

«Trappole mentali Come evitare di caderci dentro»

Se volete risparmiare, lasciate da parte la carta di credito e il bancomat: pagate solo con le banconote. Perché? Semplice: i soldi di plastica anestetizzano la parte del cervello che fa avvertire il dolore della perdita. Dietro ogni decisione - comprese quelle economiche - funzionano una quantità di meccanismi neuronali. E di trabocchetti. Tra i primi a svelarli, in Italia, è stato Matteo Motterlini, filosofo della scienza e autore di quel classico che è "Trappole mentali" (Rizzoli, 2008).

Stasera a Confindustria Como - dialogando con il presidente Francesco Verga, il filosofo Alfredo Tomasetta e il giornalista del "Sole24Ore" Enrico Marro - spiegherà come imparare a decidere meglio, introducendo il pubblico alla "neuroeconomia" (Prenotazione obbligatoria: comunicazione@confindustriacomito.it). Una scienza che aiuta «a conoscere come il cervello prende decisioni finanziarie». E «studia i correlati neurali delle nostre decisioni». Ad esempio «se avessi il suo cervello dentro una risonanza magnetica mentre fa shopping - precisa Motterlini - potrei prevedere, al-

la luce delle aree che si attivano, se comprenderà un oggetto che le piace molto, o se lo lascerà sullo scaffale perché "disgustata" dal suo prezzo troppo alto».

Professor Motterlini, quando prendiamo una decisione, ci sembra di avere ponderato tutti i fattori a nostra disposizione. Cosa ci sfugge?
Molte delle nostre decisioni sono il prodotto di automatismi mentali di cui non siamo consapevoli. In molti casi i prodotti dell'intuizione e dell'istinto sono corretti. A volte però non è così, soprattutto quando abbiamo a che fare con decisioni mediche, economiche e finanziarie. Interessante è che molti errori in cui cadiamo sono sistematici, quindi prevedibili.

La mente ci inganna proprio quando pensiamo di avere tutto sotto controllo...

Le trappole mentali sono il risultato di scorciatoie del pensiero di cui facciamo uso tutti i giorni per semplificarci la vita e economizzare sulle risorse cerebrali. In realtà complicandocela! Finiamo per compiere errori di valutazione di cui magari neppure ci rendiamo conto. Le trappole menta-

li sono errori di pigrizia in cui tendiamo a cadere quando formuliamo un giudizio o operiamo una scelta di "pancia", vale a dire credendo di aver ragionato sopra al problema e invece ci siamo fatti guidare dalla prima risposta d'istinto. Scattano perché siamo umani, troppo umani.

Perché il nostro cervello si è evoluto per reagire in modo rapidissimo a determinati stimoli. Il pensiero intuitivo ci guida infatti in modo automatico, senza passare al vaglio del ragionamento deliberato. Anzi, proprio nell'automaticità risiede il segreto della sua rapidità. Un'area profonda del nostro cervello, per esempio, l'amigdala, intercetta i segni della paura sul volto di una persona nell'arco di 30 millesimi di secondo. Un lampo in cui il nostro cervello fa qualcosa senza che neppure noi lo sappiamo, lasciandoci come unica consapevolezza un vago senso di disagio. Ci sono casi in cui sarebbe preferibile essere meno veloci e più riflessivi. Se conosci meglio te stesso, le tue emozioni e i processi mentali, le trappole puoi evitarle.

Quali sono le trappole più frequen-



I lobi del cervello deputati ad elaborare informazioni e cogliere emozioni: qui si giocano le nostre decisioni

ti che ci tende il cervello?

La trappola della sicumera: ovvero la trappola della sproporzionata e acritica sicurezza nei propri giudizi. È stata rilevata tra giudici e avvocati, ma anche tra medici, infermieri, psicologi clinici, banchieri, manager, negoziatori, imprenditori e ingegneri. Se ci venisse il malaugurato sospetto di esserne immuni, basta domandarsi come ce la caviamo alla guida della nostra auto. In confronto agli altri ci valutiamo più abili, nella media o sotto la media? Da una ricerca risulta che il 90% dei guidatori considera se stesso migliore della media. Il che è statisticamente impossibile!

Poi c'è la trappola dell' "incorniciamento"...

Per cui la cornice finisce con il modificare i contenuti del quadro, ci fa credere, per esempio, che un pranzo da McDonald sia più salutare se l'hamburger che ci servono contiene il 70% di carne magra invece che il 30% di grassi.

Ha svelato i trabocchetti economici



Matteo Motterlini, classe 1967, è professore ordinario di Logica e Filosofia della Scienza all'Università San Raffaele di Milano. Specializzato a Londra e Pittsburgh, ha fondato "Anima FinLab-Centro ricerche e studi di finanza comportamentale. Scrive per "Corriere Economia" e "Il Sole24Ore". Autore di centinaia di saggi e libri divulgativi di grande successo, è tra i maggiori specialisti di neuroeconomia.

Grazie invece alla trappola dell'autocompiacimento, ascriviamo i successi esclusivamente alle nostre personali qualità e scarichiamo, invece, le responsabilità dei fallimenti sugli altri o su circostanze sfavorevoli. Per esempio: se arrivo in ritardo è per colpa del traffico. Ma se a non rispettare gli orari sei tu, è perché sei il solito ritardatario!

Come evitare di cadere in questi trabocchetti?

Si deve considerare che è una macchina quasi perfetta, il cervello: il margine d'imperfezione può essere significativamente ridotto attraverso un sano esercizio critico. 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 quindi riconoscere i propri limiti. Alcuni degli errori sono sistematici e, una volta smascherati, è possibile evitare di ricascarci. ■

■ Vera Fisogni