

QUANDO LA MENTE MENTE

di Raffaele Oriani

Fa tutto lei. E non sempre decide per il nostro bene. Perché nel cervello i sensi di colpa contano più della logica, le aspettative più dei dati di fatto. «Tutte trappole», le definisce il filosofo Matteo Motterlini. Che ci aiuta a neutralizzarle. In Borsa. Al supermercato. O in sala operatoria

L'appuntamento è alle dieci, manca un quarto d'ora e siamo ancora a casa. Usciamo, saliamo in macchina, spingiamo sull'acceleratore, arriviamo con un quarto d'ora di ritardo. Quando l'amico ce lo fa notare è con la convinzione dei puri che gli spieghiamo: «Non puoi immaginarti il traffico». La settimana dopo ci dobbiamo incontrare a pranzo, un languorino comincia a farsi sentire, e quando l'amico si fa attendere dieci minuti di troppo la conclusione è a portata di mano: «Mai più con questo ritardatario». Siamo fatti così: buoni, cattivi, punitivi, indulgenti. Razionali mai. La stessa scena cambia colore a seconda dell'umore che abbiamo, se i cuochi siamo noi gli ingredienti non seguono mai la ricetta del rapporto causa-effetto. Perché «ci illudiamo di valutare la realtà in modo asettico, ma che si tratti di rapporti umani, di lavoro, di shopping o

di mercato azionario il nostro modello di riferimento è sempre più il "caldo e stupido" Charlie Brown che non il gelido e infallibile dottor Spock di Star Trek». Parola di **Matteo Motterlini, filosofo dell'università Vita e salute di Milano che la prossima settimana parla di Capacità di scegliere a Mosaicoscienze** (vedi box a pag. 118). Noi sbagliamo spesso, lui le ha fatte tutte giuste: studioso di processi cognitivi prima a Londra, poi a Pittsburgh ora nel capoluogo lombardo, Motterlini è diventato uno dei più giovani ordinari dell'università italiana scopercchiando il doppio fondo delle nostre decisioni, la "scatola nera" che tinge di insensatezza i giudizi in apparenza più razionali.

C'è poco da fare: per la nostra mente un chilo di piombo non peserà mai quanto un chilo di fieno, un'operazione sicura all'80 per cento sarà sempre preferibile a un intervento con una possibilità su cinque di fallire, uno yogurt ma-

gro al 95 per cento gratificherà la dieta molto più dello stesso yogurt con ben il 5 per cento di grassi. Motterlini le chiama "trappole mentali", e le ha indagate soprattutto alla luce del rapporto con il denaro cavandone una quantità impressionante di contributi accademici e un saggio sull'*Economia emotiva* (Rizzoli, euro 17,50) con cui ha messo a fuoco "che cosa si nasconde dietro i nostri conti quotidiani". Appunto. Cosa si nasconde? «La confutazione di ogni teoria che si basi sul puro calcolo costi-benefici. **Perfino quando scegliamo un titolo azionario facciamo i conti con la parte limbica, primordiale, istintiva della nostra mente**». Con che risultati? «Che a investire contando solo sulla razionalità di Piazza Affari si perdono un sacco di soldi». Cosa che a lui a quanto pare capita raramente: «Effettivamente la finanza comportamentale ha fatto ricco più di qualcuno. Quanto a me, se investo in Borsa cerco

"OGNI ANNO 48MILA PERSONE SUBISCONO ERRORI MEDICI CAUSATI DA SBAGLI COGNITIVI"

di non farmi condizionare dalle reazioni isteriche del mercato». Non per niente Motterlini è nel comitato scientifico di Banca Mediolanum, e quando non studia al "Centro di ricerca in epistemologia sperimentale e applicata" del San Raffaele, insegna agli investitori dei fondi Anima sgr trucchi e precauzioni per tenere a freno i propri impulsi meno produttivi.

Ma i nostri errori logici sono prevedibili?

«Oh sì, la cosa più sorprendente è che c'è del metodo nella nostra follia. Per restare alla Borsa, la prima cosa da tenere presente è che per la mente quando va bene siamo bravi, ma quando va male è questione di sfortuna. Il successo ci inorgolisce e ci ingolosisce al di là del responso di analisi e diagrammi. Con il rischio di confidare in noi stessi fino al tracollo».

Altre costanti delle nostre défaillances mentali?

«Più che di défaillance si tratta di scelte condizionate. Crediamo di ponderare asetticamente i pro e contro di due opzioni alternative, ma analisi neurologiche e psicologiche hanno dimostrato che perdere procura un dolore doppio del piacere che proviamo in caso di vittoria. Detto in soldoni: per riparare a una perdita di 1.000 euro ne devo guadagnare circa 2.100. Per questo lo status quo parte sempre in vantaggio rispetto al cambiamento».

E quando si tratta semplicemente di decidere tra A e B?

«Preferiamo scorciatoie cognitive alla fatica del ragionamento razionale. È il caso per esempio dell'effetto incorniciamento: pensiamo di prendere

una decisione autonoma e invece siamo influenzati da come ci è stato posto il problema».

Un caso concreto?

«In ogni carta dei vini che si rispetti ci sono delle bottiglie dal prezzo proibitivo. Non sono là per essere comprate, magari non ci sono proprio, ma servono a rassicurare il cliente che l'etichetta che sta scegliendo non è la più cara di tutte. Oppure al supermercato: nello stesso scaffale sono esposte una confezione di pomodori pelati da 1,20 euro e una da 1,50. Le vendite procedono più o meno a cinquanta e cinquanta. Ma se accanto alle prime due metto una confezione da 1,80 euro, il 90 per cento dei clienti si sentirà legittimato a comprare la confezione da 1,50. Eppure nessuno sarebbe disposto ad ammettere: scelgo questa confezione perché sono tranquillo ora che ho visto l'altra».

Sembrano esempi piuttosto innocui...

«Se preferisce passiamo alla salute. Si stima che in Italia subiscano errori medici circa 320mila persone all'anno. Alcune proiezioni ci dicono che di queste circa il 15 per cento sono vittime di sbagli cognitivi, ovvero di un'ineadeguata elaborazione dei dati disponibili. Fanno 48mila persone, non poche mi sembra».

E come si sbaglia una diagnosi?

«Traendo conclusioni affrettate da elementi parziali, o appunto "incorniciando" un problema in un modo che ne predetermina la soluzione».

Anche qui ha un esempio?

«Sarebbero tantissimi, ma il più chiaro è un esperimento americano di parecchio tempo fa. Hanno preso cento bambini di undici anni e li hanno fatti visitare da un medico. Secondo le statistiche del tempo circa il 50 per cento dei bambini andava operato alle tonsille, e infatti il medico ne ha consigliato l'intervento per 45 su 100. Poi hanno preso i 55 "sani" e li hanno fatti visitare da un secondo medico all'oscuro dell'esperimento. Incredibilmente quest'ultimo ne ha consigliato l'intervento per un altro 46 per cento. Hanno preso i rimanenti "sani" e li hanno fatti visitare da un terzo medico. Anche lui ne avrebbe operati più o meno la metà. Perché le aspettative hanno spesso la meglio sui fatti».

E il rimedio qual è?

«Sapere come funziona la mente non mette al riparo dall'errore. È un po' come con le illusioni ottiche: posso spiegarle che quella cosa è diversa da come lei la vede, lei lo sa, lo accetta, ma continua a vederla a modo suo».

E quindi, che fare?

«Riconoscere la propria illogicità aiuta a tenerla sotto controllo, a limitarne le conseguenze. Per questo faccio seminari cognitivi a consulenti finanziari, e per questo da tre anni lavoro al Milan-Lab cercando di ottimizzare la gestione degli atleti. Ma con i medici è dura: nel 2005 ho pubblicato un volume sui loro errori cognitivi (*Decisioni mediche*, con Vincenzo Crupi, Raffaello Cortina editore, ndr) ma se ne è interessato solo il preside di Medicina di Firenze. Contro ogni riscontro oggettivo l'infallibilità del primario continua a essere un dogma».

Sbagliamo a tavola, con i soldi, con la salute. Ma c'è un campo in cui riusciamo ad azzeccarla?

«Paradossalmente nelle scelte più legate alle emozioni. Gli integralisti della decisione razionale sono arrivati a enunciare una "teoria economica della scelta del partner". Ma almeno in questo campo ognuno di noi è consapevole di avere a che fare con logiche che con la logica c'entrano poco». ■

LA FIERA DELL'INTELLIGENZA

Dal 20 al 23 settembre i comuni delle Colline moreniche del Garda ospitano Mosaicoscienze, il festival della conoscenza che, giunto ormai alla sua ottava edizione, indaga i meccanismi dell'intelligenza sia umana sia animale. Si segnalano tra gli altri gli interventi di Telmo Pievani sui limiti dell'evoluzionismo, di Vincenzo Tagliasco sull'intelligenza artificiale, dello studioso di scienze cognitive Valentino Braitenberg e del matematico Umberto Bottazzini. Info: www.mosaicoscienze.com