

SCEGLI!

DECIDERE NON È SEMPRE FACILE, EPPURE ABBIAMO ALLEATI SORPRENDENTI E FORMIDABILI: L'ISTINTO E LE EMOZIONI. QUEL CHE CONTA È ASCOLTARLI SENZA FARSI TRAVOLGERE, PAROLA DI NEUROSCIENZIATO. HOW TO CONTRO LE TRAPPOLE DELLA MENTE

di **Renata Storaci**

IMPULSIVI O RIFLESSIVI? Abituati a soppesare pro e contro o così incerti da lanciare in aria una moneta? «In fatto di scelte ci sono due tipologie di persone: quelle simili a Charlie Brown, l'adorabile indeciso dei Peanuts, dominato da ansie e passioni, e quelle più vicine al Dottor Spock, il vulcaniano di *Star Trek* che non conosce le emozioni», spiega Matteo Motterlini, che insegna Economia cognitiva e filosofia della scienza all'Università Vita e Salute del San Raffaele di Milano, e che in questi giorni partecipa al festival MosaicoScienze - IntelligenteMente (sulle colline del Garda).

«In realtà pochissimi si comportano come l'ufficiale dell'Enterprise: tutti, in una certa misura, siamo condizionati da sentimenti e pulsioni. Gioia, paura, rabbia, gelosia ci rendono irrazionali, non possiamo non tenerne conto. Il mito della logicità assoluta è del tutto irrealista: fantascienza, appunto. E per fortuna: le ultime ricerche sulla mente ci dicono infatti che l'evoluzione non avrebbe mai selezionato Spock. La mancanza di passioni, l'assenza di emotività infatti possono danneggiare il processo di scelta, paralizzandolo, mentre invece la sopravvivenza dipende dalla capacità di affrontare e risolvere i problemi (piccoli o grandi) man mano che ci si propongono». Altrimenti sono guai, come dimostrano le ricerche del neurobiologo Antonio Damasio, direttore del Brain and Creativity Institute dell'Università della California, che ha appena pubblicato sulla rivista *Nature* uno studio sulle basi cerebrali e biologiche delle scelte morali. Proprio Damasio racconta del caso di un

uomo con gravi danni cerebrali nelle aree coinvolte nelle emozioni: di fronte a immagini di disastri era in grado di interpretare la scena ma incapace di reazioni emotive. Anche di fronte alla richiesta di un appuntamento dava inizio a un processo infinito di calcolo soppesando pro e contro senza mai indicare una data. L'assenza di sentimenti lo rendeva incapace di stabilire delle priorità e decidere. «L'evidenza sperimentale ci dice cose che vanno contro le credenze consolidate in fatto di razionalità», sottolinea ancora Motterlini. «La più importante è che la logica non si contrappone alle passioni, ma coopera con esse. Quindi le persone più razionali non sono quelle fredde, che non provano emozioni, ma quelle che le comprendono e le sanno interpretare al meglio».



Le tecniche di indagine più avanzate, come la risonanza magnetica funzionale, la pet (tomografia a positroni), hanno aiutato gli specialisti a comprendere meglio cosa succede quando si sceglie. In questo processo vengono coinvolte diverse zone del cervello, spesso in competizione tra loro: le aree occipitali, parietali, temporali, che sono quelle cognitive; la parete prefrontale, preposta al calcolo e alla pianificazione, e infine l'amigdala, l'area più primitiva, quella delle pulsioni e degli istinti. Dice ancora Motterlini: «La scelta è il risultato di una negoziazione tra queste diverse aree, una mediazione tra processi "automatici" e "affetti". Quando la trattativa si sbilancia compiamo scelte sbagliate».

PASSIONI CHE INGANNANO È il caso delle trappole emotive. La mente cade spesso in errore per colpa delle emozioni. Un esempio semplice: se siete a dieta preferite uno yogurt magro al 95% o grasso al 5%? Le due scelte ovviamente si equivalgono, ma istintivamente siamo portati a preferire il prodotto magro al 95%, soprattutto se la questione linea ci affligge parecchio. Anche il nostro umore di fondo può influenzare la capacità di giudizio. Per esempio il buon umore riduce la complessità, induce a scegliere in modo più rapido e istintivo. Questo perché il "positivo" semplifica, decide subito, pensa meno. Un atteggiamento che il più delle volte è azzardato. Al contrario un umore depresso induce alla riflessione: chi è pessimista tiene conto dei pericoli, e spesso finisce per fare scelte più realistiche. E ancora: la paura ingigantisce i rischi, la rabbia li sminuisce. Che fare? Prima di tutto esserne consapevoli. Respirare profondo, e cercare di riconoscere le trappole dell'emotività. Qui a fianco, miniguia neuroscientificamente corretta. □

INFO Mosaicoscienze - Intelligente
Mente: ciclo di conferenze itineranti
dal 20 al 23 settembre sulle colline
moreniche del Garda. Tel. 02 95380286
(www.mosaicoscienze.com).

Dedicato alla creatività, il IV Festival della
Mente: a Sarzana (Sp) dal 31/8 al 2/9 (www.
festivaldellamente.it). Da leggere: *Economia
emotiva* di Matteo Motterlini (Rizzoli, € 17,50).
La tua mente può cambiare di Sharon Begley,
con prefazione di Daniel Goleman e del Dalai
Lama (Rizzoli, € 17,50). *Il cervello emotivo* di
Joseph LeDoux (Baldini & Castoldi € 7,90).

DECISION MAKING: APPUNTI SPARSI DALLE ULTIME RICERCHE

1 ATTENZIONE AI TRANELLI Le passioni possono aiutarci ma anche spingerci fuori strada: meglio tenerne conto se entrano in gioco scelte con un forte impatto emotivo, dice J. Avrai, ricercatore dell'Università del Michigan. La prova in un test: dopo aver chiesto a un gruppo di americani se nei parchi nazionali si corrono più pericoli a causa dei criminali o dei cervi, la maggioranza ha scelto la prima opzione (ma era giusta la seconda). Conclusione: la paura ha prevalso sulla ragione. (*American Ass. for the Advancement of Science*)

2 NON ANALIZZARE TROPPO I PRO E CONTRO Scegliere la scuola per i figli, ma anche le prossime vacanze: per farlo al meglio non bisogna soppesare troppo vantaggi e svantaggi, ma prendere in considerazione solo poche e semplici variabili. Lo affermano i ricercatori dell'Università di Amsterdam dopo aver analizzato le reazioni di due gruppi di studenti messi di fronte all'acquisto di un'auto: un gruppo disponeva solo di 4 informazioni di base, un altro di ben 12, riguardanti le prestazioni della vettura. Ebbene, le scelte migliori (più soddisfacenti nel tempo) sono risultate quelle dei ragazzi che avevano in mano solo pochi dati. (*Science*)

3 FIDARSI DELLA PRIMA IMPRESSIONE Di solito è quella giusta: può bastare una frazione di secondo (più precisamente 100 millisecondi) per giudicare una persona al primo sguardo. E non decidiamo solo se ci piace, se la troviamo attraente o simpatica, ma percepiamo anche la sua credibilità, la competenza, l'aggressività. Dopo raramente si cambia idea dicono, statistiche alla mano, i ricercatori dell'Università di Princeton. (*Psychological Science*)

4 NON SEGUIRE IL BRANCO Un gruppo con molte affinità tende a prendere posizioni più estreme e a compiere azioni più rischiose di quanto farebbe una persona da sola. La consapevolezza che non si hanno responsabilità come singoli può spingere ad atti scriteriati: lo hanno dimostrato alla Stanford University. (*New Scientist*)

5 NON PENSARE AL DOPO Weekend a Parigi o gita al mare? Auto nuova o moto? Paura di sbagliare? Eppure sia l'una che l'altra decisione potrebbero non essere così determinanti per la nostra vita (o perlomeno per l'umore) dice lo psicologo Daniel Gilbert dell'Università di Harvard. Primo perché tendiamo ad aspettarci troppo: dopo, il piacere provato è quasi sempre minore. Poi perché sottovalutiamo la nostra capacità di far fronte alle delusioni. Così tutte le scelte alla fine quasi si equivalgono. (*Psychological Science*)

SETTEMBRE 2007

ITALIA

marieclaire

€3.00

MARIE CLAIRE+BIS PICCOLI PREZZI

PREVISIONI DEL TEMPO

SESSO NO AGE
METEO **MODA**
VIAGGI VERDI

ESCLUSIVO

MILIONARIE PER
CASO: OTTANTA
(ECO)CASALINGHE
FINLANDESI

IL MANIFESTO

DELLE S.A.V.
LE NUOVE SINGLE

TASHA TILBERG

COLORAMA