

news dai libri

NELLA LOTTA AL CAMBIAMENTO CLIMATICO LO SCONTRO È CON L'INERZIA DEL NOSTRO CERVELLO



Intervista a
Matteo Motterlini
Professore ordinario
di filosofia della
scienza, Università
Vita-Salute San
Raffaele di Milano,
autore del volume
Scongeliamo
i cervelli
non i ghiacciai



! **Prof. Motterlini, che cosa si intende per neuroeconomia e come si inserisce nell'ambito delle neuroscienze in generale?**

La neuroeconomia nasce con un obiettivo ambizioso: applicare i modelli dell'economia neoclassica alle situazioni sperimentali controllate tipiche delle neuroscienze, per colmare lo scarto esplicativo tra ciò che accade nel cervello e ciò che osserviamo nel comportamento economico. L'obiettivo è comprendere i meccanismi neurali che guidano le scelte in condizioni di rischio, incertezza, cooperazione e conflitto. L'indagine procede su più livelli, dallo studio dell'attività dei singoli neuroni negli animali fino all'analisi dei sistemi cerebrali complessi nell'uomo attraverso tecniche di neuroimmagine come la risonanza magnetica funzionale e la tomografia a emissione di positroni. Grazie alla stimolazione magnetica transcranica, è possibile anche intervenire selettivamente su specifiche aree corticali e osservare gli effetti comportamentali di tali manipolazioni. I risultati mostrano con crescente chiarezza che le violazioni della razionalità economica (la cosiddetta Teoria della Scelta Razionale) non sono anomalie, ma regolarità. Le nostre decisioni emergono da un'interazione continua tra processi automatici e processi controllati, tra affetti e cognizione. In questo senso, la neuroeconomia studia la "neurobiologia dell'irrazionalità" mettendo in luce il ruolo centrale, a lungo trascurato in economia, delle emozioni e dell'inconscio cognitivo nella presa di decisione.

! **Nel suo ultimo libro "Scongeliamo i cervelli non i ghiacciai" (Solferino Libri 2025) afferma che per affrontare un problema globale come il cambiamento climatico occorre anzitutto un cambiamento cognitivo. Può spiegarci perché?**

Gli ambientalisti lamentano - giustamente - che il riscaldamento globale stia avvenendo troppo velocemente. In realtà, non abbastanza rapidamente per allertare la nostra mente. Se potessimo vivere un solo giorno nel 2100, probabilmente torneremo indietro pronti a fare qualunque cosa per evitarlo. Ma siamo discendenti di cacciatori-raccoglitori: il cambiamento climatico è pericoloso proprio perché non accende la luce rossa nel nostro cervello lasciandoci addormentati in un letto che brucia. Inoltre, non colpisce direttamente le nostre sensibilità morali. Non suscita indignazione, non provoca

disgusto, non appare come un'ingiustizia immediata. Ci mobilitiamo di fronte a ciò che offende eticamente, ma restiamo inerti di fronte alla CO₂. Mancano norme sociali ed emotive che rendano il clima un problema "sentito". A questo si aggiunge una miopia strutturale delle nostre istituzioni: i politici guardano alle prossime elezioni, le imprese ai bilanci trimestrali, le nazioni ai propri interessi immediati. Viviamo sempre più a lungo, ma pensiamo sempre più a breve.

Il nostro cervello, progettato per il "qui e ora", sconta il futuro e privilegia ricompense immediate, anche se minori.

Per questo la crisi climatica è prima di tutto una crisi cognitiva: senza una trasformazione dei nostri schemi mentali e dei contesti decisionali, continueremo a rimandare ciò che sappiamo essere necessario.

! **Nel libro si parla di capitalismo limbico e di era della dopamina. A che cosa fanno riferimento questi modelli?**

A un modello economico che ha imparato a sfruttare sistematicamente il sistema della ricompensa del nostro cervello. Un circuito antico, che orienta il comportamento verso il piacere e lontano dal dolore. Gli esperimenti di Olds e Milner degli anni '50 hanno mostrato quanto questo meccanismo possa essere potente: i topi arrivavano a premere una leva migliaia di volte pur di stimolare direttamente - attraverso un elettrodo intracranico - il circuito mesolimbico, trascurando perfino i bisogni vitali. Oggi, quando controlliamo compulsivamente lo smartphone o scorriamo i social network in cerca di novità e like, ci comportiamo in modo sorprendentemente simile. Viviamo immersi in ambienti che ottimizzano cicli di feedback dopaminergici rapidi, continui e a basso costo. Questi dispositivi sono "macchine di masturbazione" che rilasciano dopamina digitale ventiquattr'ore su ventiquattro, sette giorni su sette. Il "capitalismo limbico" è un modello di business che guarda al consumatore come a un circuito dopaminergico da attivare, trasformando la vulnerabilità biologica in opportunità di profitto. Il risultato è una società più impaziente, più dipendente dalla gratificazione immediata e meno capace di sostenere scelte di lungo periodo, proprio quelle di cui avremmo bisogno per affrontare la crisi climatica.