

Ragione o Sentimento?

Paul Dirac è stato uno dei più grandi fisici del XX secolo. Pioniere della teoria quantistica, che ha plasmato il nostro mondo moderno, Dirac era un genio quando si trattava di pensiero analitico. Ma quando i suoi colleghi gli hanno chiesto un consiglio, il suo segreto per il successo non aveva nulla a che fare con il metodo scientifico tradizionale: lasciati guidare, disse loro Dirac, "dalle tue emozioni".

Perché la fredda logica della fisica teorica trarrebbe vantaggio dalle emozioni? Le teorie della fisica sono espresse in matematica, che è governata da un insieme di regole. Ma i fisici non si limitano a studiare le teorie esistenti, ne inventano di nuove. Per fare scoperte, devono seguire strade che sembrano entusiasmanti ed evitare quelle che temono non porteranno da nessuna parte. Devono essere abbastanza coraggiosi da mettere in discussione le ipotesi e abbastanza fiduciosi da presentare le loro conclusioni ai loro colleghi scettici. Dirac ha riconosciuto che i migliori fisici si sentono a proprio agio nel lasciare che l'emozione guidi le loro decisioni.

Il consiglio di Dirac, come la sua fisica, andava contro l'assunto comune della psicologia ai suoi tempi: che il pensiero razionale guida principalmente il nostro comportamento e che quando ci sono di mezzo le emozioni, è probabile che ci distolgano dal nostro miglior giudizio.

Oggi i ricercatori hanno acquisito una comprensione più profonda delle emozioni e di come possono influenzare positivamente le scelte logiche. Prendiamo come esempio lo studio guidato da Mark Fenton-O'Creevy, professore alla *Open University Business School*, in Inghilterra. Fenton-O'Creevy e i suoi colleghi hanno condotto interviste con 118 trader professionisti e 10 senior manager di quattro banche di investimento. Si è scoperto che tra i trader, quelli di

maggior successo erano particolarmente propensi a riconoscere le loro emozioni e seguivano le loro intuizioni quando avevano informazioni limitate a cui attingere.

Un modo in cui le emozioni aiutano il processo decisionale è dirigere l'attenzione sia sulle minacce che sulle opportunità. Pensate al ruolo che il disgusto gioca nel codificare i cibi che potrebbero farci ammalare. Se stiamo per mangiare un'ostrica e notiamo dei vermi che strisciano dappertutto, non ci fermiamo e analizziamo consapevolmente i dettagli di quella situazione; basta buttare via l'ostrica. I trader, allo stesso modo, devono sapere a cosa dare la priorità e quando agire, e devono farlo rapidamente. *“La gente pensa che se hai un dottorato di ricerca. sarai molto bravo, perché hai una comprensione della teoria delle opzioni, ma non è sempre così”*, ha dichiarato uno dei gestori delle banche di investimento intervistati dai ricercatori. Bisogna anche avere un buon istinto viscerale, e quegli istinti viscerali sono in gran parte radicati nelle emozioni.

Nell'ultimo decennio, gli scienziati hanno iniziato a capire con precisione come le emozioni e la razionalità agiscano insieme. L'intuizione chiave è che prima che la tua mente razionale elabori qualsiasi informazione, l'informazione deve essere selezionata e valutata. È qui che l'emozione gioca un ruolo dominante. Ogni emozione – paura, disgusto, rabbia – fa sì che alcuni dati sensoriali, ricordi, conoscenze e credenze vengano enfatizzati e altri sminuiti nei tuoi processi di pensiero.

Immaginate di camminare per una strada buia in uno stato rilassato, aspettando con ansia la cena e un concerto più tardi quella sera. Potreste essere consapevoli di essere affamati e potreste non registrare piccoli movimenti nelle ombre davanti a voi, o il suono di passi dietro di voi. La maggior parte delle volte, ignorare queste cose va bene; i passi dietro di voi sono probabilmente altri passanti, e i movimenti nell'ombra potrebbero essere solo foglie mosse dal

vento. Ma se qualcosa scatena la vostra paura, quelle immagini e quei suoni domineranno il vostro pensiero; il vostro senso di fame svanirà e il concerto sembrerà improvvisamente poco importante. Questo perché quando si è in una “modalità di elaborazione della paura”, ci si concentra sull’input sensoriale; la pianificazione si sposta al presente e gli obiettivi e le priorità cambiano.

In uno studio illustrativo, i ricercatori hanno indotto la paura nei loro soggetti condividendo un macabro resoconto di un accoltellamento fatale. Hanno quindi chiesto a questi partecipanti di stimare la probabilità di varie calamità, inclusi altri atti violenti e disastri naturali. Rispetto ai soggetti la cui paura non era stata attivata, questi soggetti avevano un senso esagerato della probabilità di quelle disgrazie: non solo incidenti correlati, come l’omicidio, ma anche non correlati, come tornado e inondazioni. Le storie raccapriccianti hanno influenzato il calcolo mentale dei soggetti a un livello fondamentale, rendendoli generalmente più diffidenti nei confronti delle minacce ambientali. Nel mondo fuori dal laboratorio, quella cautela ci spinge a evitare situazioni pericolose.

I modi in cui le nostre emozioni influenzano il nostro giudizio non sono sempre chiari per noi. In uno studio sul disgusto, ad esempio, gli scienziati hanno mostrato ai volontari un filmato neutro o una scena del film *Trainspotting* in cui un personaggio raggiunge la tazza di un bagno sporco. Una delle caratteristiche del disgusto è la tendenza all’eliminazione, al buttare via, sia del cibo che di altri oggetti. Dopo aver riprodotto le clip, i ricercatori hanno dato ai soggetti l’opportunità di scambiare una scatola di forniture per ufficio non identificate con un’altra e hanno scoperto che il 51% di coloro che avevano visto la clip di *Trainspotting* hanno scambiato la loro scatola, rispetto al 32% dei partecipanti che avevano guardato la clip neutra. Ma quando in seguito sono stati interrogati sulla loro decisione,

i partecipanti disgustati tendevano a giustificare le loro azioni con ragioni "razionali".

Accogliere le emozioni nel processo decisionale può aiutarci a essere più chiari sulla provenienza delle nostre scelte. Dirac sapeva che l'emozione lo aiutava a guardare oltre le credenze dei suoi contemporanei. Ancora e ancora, le sue idee controverse si sono rivelate corrette. Ha inventato una funzione matematica che sembrava violare le regole di base della materia, ma che alla fine è stata abbracciata e sviluppata dai matematici successivi. Ha predetto un nuovo tipo di materia, chiamata antimateria, un'altra idea rivoluzionaria all'epoca ma ampiamente accettata oggi. E il suo interesse per il ruolo dell'emozione era di per sé preveggente. Dirac morì nel 1984, un paio di decenni prima dell'inizio della rivoluzione nella teoria delle emozioni, ma senza dubbio sarebbe stato felice di vedere che aveva di nuovo ragione.

(Adattato dal libro di prossima uscita di Leonard Mlodinow, Emotional: How Feelings Shape Our Thinking, Tratto da TheAtlantic)