

Nella testa di chi non conosce il rimpianto

Una lesione cerebrale impedisce di provare senso di colpa per le scelte fatte

Uno studio di neuro-economia su «Science» dimostra l' integrazione, nei pazienti sani, di processi cognitivi ed emozioni

Piattelli Palmarini Massimo

Prima scena: il Signor Bianchi si immette nella fila della cassa di un supermercato. Quando arriva il suo turno, suona un campanello e scopre di essere il cliente numero 100 mila. Riceve 100 euro e una bella stretta di mano. Seconda scena: il Signor Rossi si immette nella fila della cassa di un diverso supermercato. Quando arriva il suo turno, suona un campanello e scopre di essere il cliente numero 100 mila e uno. Riceve 100 euro e una bella stretta di mano, ma il cliente subito davanti a lui, il centomillesimo, ha ricevuto 1000 euro. Chi dei due sarà più contento: Bianchi o Rossi? La risposta è ovvia e rivela il ruolo fondamentale del rimpianto nel determinare il diverso effetto psicologico di uno stesso esito economico (cento euro piovuti dal cielo). Rossi non può evitare il rimpianto di non essersi messo in fila solo un attimo prima. Non può evitarlo, a meno che non sia, per sua sventura, uno dei pazienti neurologici (inizialmente scoperti da Antonio Damasio dell' Università dello Iowa) che sono affetti da una lesione nell' area orbitofrontale (grosso modo subito sopra e immediatamente dietro alla congiunzione tra il naso e la fronte). L' esperimento è stato pubblicato sull' ultimo numero di Science da un' équipe di neuropsicologi francesi e italiani dell' Istituto di Scienze Cognitive di Lione, sotto la direzione della nota neuropsicologa Angela Sirigu, imperniato su un test decisionale perfezionato dal giovane economista Giorgio Coricelli. Normalissimi sotto molti aspetti, questi pazienti neurologici sono incapaci di provare rimpianto quando succede loro qualcosa di spiacevole che avrebbero potuto facilissimamente evitare, facendo liberamente, un attimo prima, una scelta diversa. Terza scena: due roulette girano e poi si fermano di fronte a un soggetto normale. Si vede perfettamente cosa si vince, o si perde, e cosa avremmo vinto, o perso, se avessimo scelto l' altra roulette. Insomma, una piccola fabbrica sperimentale di rimpianti a comando. Alternativamente, si vede solo il risultato della roulette prescelta. Ora ci sarà delusione, sì, ma non rimpianto. I pazienti orbitofrontali non sono come i signori Rossi e Bianchi, cioè come tutti noi. Non provano rimpianto nemmeno se, avendo vinto, poniamo, 10 euro, vedono che avrebbero potuto vincerne 200, se solo avessero scelto l' altra roulette. Capiscono benissimo cosa avviene, importa loro vincere o perdere denaro quanto a chiunque altro e sanno perfettamente immaginare la situazione in cui avrebbero vinto se avessero scelto l' altra lotteria. Cosa hanno, allora, di diverso da noi? Ebbene, hanno, appunto, quella lesione cerebrale, piccola, localizzata, specifica, il cui effetto ora si rivela essere proprio un danno alla possibilità di rimpiangere i propri errori e così di imparare dall' esperienza passata. Chiedo precisazioni a Coricelli (economista puro e duro fino a qualche anno fa, all'

Università di Roma, prima di perfezionarsi in neuro-economia all' Università dell' Arizona con Vernon Smith, co-vincitore con Daniel Kahneman del Nobel per l' Economia 2002) e alla sua direttrice Sirigu. «Questi pazienti non mostrano mai rimpianto, nemmeno quando sono stati loro a fare la scelta, poiché le loro emozioni rispondono esclusivamente al valore ottenuto e non sono colorate dal senso di colpa che caratterizza, invece, le risposte dei soggetti normali». Non posso lasciare sotto silenzio, in chiusura, l' inevitabile polemica tra questi autori e il gruppo di Damasio. In numerosi lavori specialistici e nel suo famoso libro L' Errore di Cartesio, tradotto in molte lingue, Damasio sottolinea l' importanza dei messaggi subliminali, viscerali (somatici, nella sua terminologia) nel pilotare le scelte e nel farci apprendere dall' esperienza. I pazienti con quella lesione cerebrale specifica sarebbero, a sua detta, disconnessi con i segnali viscerali di rischio economico. Sirigu mi dice: «I nostri risultati dimostrano che queste regioni specifiche del cervello hanno un ruolo importante nell' integrazione di processi cognitivi come il ragionamento controfattuale e l' emozione. Senza questa integrazione il soggetto non può provare rimpianto. Le teorie di Damasio hanno messo l' enfasi esclusivamente sul ruolo delle emozioni come guida delle nostre scelte. I nostri risultati indicano che le emozioni non agiscono da sole nell' influenzare le nostre decisioni ma si combinano con processi cognitivi i quali modulano la loro intensità e qualità». Semplificando molto, diciamo che la teoria di Damasio va dal basso in alto (le viscere pilotano la cognizione), mentre quella di Sirigu, Coricelli e collaboratori va in senso inverso, dall' alto in basso. Integrando tra di loro i ruoli decisionali svolti dall' ottimizzazione economica, dalle emozioni, dall' immaginazione di ciò che sarebbe stato, e dalle basi cerebrali primarie delle preferenze e delle scelte, questo esperimento odierno su Science basterebbe da solo come quadro globale di cosa si intenda oggi per neuro-economia. Però il numero di pubblicazioni in questa nuova disciplina cresce ogni anno a ritmo esponenziale e le singole scene ormai non bastano più. Sta diventando un filmato continuo.

Massimo Piattelli Palmarini