

# Cogito ergo sum

Arriva il boom delle neuroscienze e della neuroeconomia. Ecco come la conoscenza del cervello e dei suoi percorsi di pensiero può aiutarci a divenire migliori e bene accettati dagli altri.



**Dalmazio Zolesi, direttore Helvia Partners Management Consultants, [www.helvia.ch](http://www.helvia.ch).**

“Io penso” e quindi “io sono”. Ecco come il filosofo francese Cartesio esprimeva la certezza indubitabile che l'uomo ha di sé stesso in quanto soggetto pensante. È sicuro che l'uomo esiste in qualità di soggetto che dubita, cioè che pensa. Quindi “siamo quello che pensiamo”: per questo il cervello ricopre un ruolo cruciale nel complesso divenire di materia e di spirito.

Le motivazioni e i comportamenti sono il frutto della filogenesi del cervello umano (rettiliano, limbico, neocorticale) e delle sinapsi che continuamente connettono i 10-100 miliardi di neuroni da esso accolti. Senza dimenticare poi che il cervello si compone di due emisferi: uno sinistro più razionale e uno destro più creativo.

Come applicare allora le metodiche psicologiche e neuroscientifiche ai nostri modelli comportali economici? Quali indirizzi trarre dalla nascente ‘neuroeconomia’? Come favorire la motivazione, la comunicazione e l'interazione in azienda? Partiamo dalle basi!

Secondo l'eminente direttore del laboratorio di comportamento ed evoluzione mentale del Maryland, l'essere umano ha un cervello ‘a cipolla’ formato da tre strati, o per meglio dire da tre cervelli inscatolati l'uno nell'altro. Analogamente alla scoperta della stratificazione di Troia di Schliemann, le civiltà più antiche del nostro cervello sono sepolte sotto le più recenti, sino a discendere all'era dei dinosauri. Nella parte superiore abbiamo il cervello ‘neocorticale’, risalente all'epoca evolutiva dell' homo sapiens. Nel mezzo, un cervello ‘limbico’ risalente all'epoca paleomammifera e nella parte più profonda, un cervello ‘rettiliano’ risalente al tempo in cui eravamo dei rettili. I tre cervelli operano come ‘tre computer biologici interconnessi’, ciascuno con la propria intelligenza e soggettività.

Le motivazioni che guidano il nostro comportamento sono pertanto il frutto sia di

motivazioni di natura ‘rettiliana’ (i cosiddetti ‘istinti di sopravvivenza’), quali la respirazione, la predazione, la territorialità, la sessualità; sia di natura ‘limbica’ (le cosiddette ‘emozioni semplici’) quali l'attaccamento, l'accudimento, l'accoppiamento sessuale durevole, la competizione per il rango, la cooperazione paritetica e infine sia di natura ‘neocorticale’, quali il pensiero astratto, la logica deduttiva, il linguaggio simbolico. Alcuni esempi.

Riveliamo la nostra origine rettiliana quando rimaniamo impietriti di fronte ad un grave pericolo, in quanto l'aumento della nostra temperatura corporea ci avrebbe reso percettibili e vulnerabili di fronte ai predatori. Scopriamo la nostra eredità paleomammifera-limbica (legata al legame fisico figlio-madre), quando ci identifichiamo con l'appartenenza ad un gruppo sociale (famiglia, azienda, football club, partito, religione, ecc.). Testimoniamo la nostra evoluzione corticale (derivante dalla trasformazione in ominidi e quindi in esseri che hanno acquisito la posizione eretta) quando utilizziamo la nostra capacità di pensiero astratto, segno evidente della abilità di prendere distanza dal ‘qui ora’ e di elaborare concetti, tecnologie e prospettive.

**La complementarità dei due emisferi.** Come tutti sanno il cervello è suddiviso in due emisferi: sinistro e destro, che operano con modalità alternative e complementari. Tale suddivisione rispecchia il fatto che anche il nostro corpo ha un articolazione binaria: abbiamo infatti due occhi, due orecchie, due buchi del naso, due mani, due piedi, una lingua che distingue il dolce dal salato, ecc.

L'emisfero sinistro attiene a tutto ciò che è logico-razionale, rigoroso, sequenziale, regolare, prevedibile, esperienziale, legato al tempo, ispirato dal dovere e riferibile all'ordine costituito. L'emisfero destro si rivolge invece a tutto ciò che è intuitivo-olistico, flessibile, informale, irregolare, nuo-

vo, proiettato nel futuro, legato allo spazio, ispirato dal piacere, riferibile al disordine creatore.

A livello generale, non esiste la supremazia di un emisfero rispetto all'altro. Così come non esistono intelligenti corticali o stupidi limbici. L'intelligenza umana si basa sulla capacità di mettere in relazione i vari elementi tra di loro e di adattare le nostre strategie di sopravvivenza a dipendenza dell'evoluzioni dell'ambiente.

**Gli assessment di terza generazione.**

Gli assessment del potenziale umano di terza generazione sono potenti strumenti che ci permettono di interpretare i nostri comportamenti alla luce del contesto in cui operiamo, avvalendoci di un approccio sistematico, ciclico e polilogico. Facilitano l'autoanalisi senza cadere in giudizi di valore. Ci rendono autonomi e fautori della nostra crescita personale. Non sono strumenti di ‘incasellamento’, normativi o di potere. Sono mezzi per conoscerci meglio e comprendere i nostri percorsi di pensiero e le modalità di interazione con gli altri. Ci svelano quali leve motivazionali attivano le nostre energie, a discapito di quali altre.

Ci rivelano ad esempio se il nostro corticale sinistro è più sviluppato del limbico destro ma soprattutto cosa questo implica per la nostra esistenza e nei rapporti che intratteniamo con gli altri. Ci illuminano nei processi decisionali di gruppo, minimizzando i rischi di potenziali incomprensioni o conflitti. Superficialmente possono apparire quali futili o morbide diavolerie ‘cervellotiche’. In realtà, costituiscono una formidabile opportunità per sviluppare il nostro incommensurabile potenziale e per comporre rapporti sociali più tolleranti ed efficaci. ‘Cogitateci’ sopra gente!