

## **L'INTELLIGENZA È ANCHE “SOCIALE”**

I cosiddetti “neuroni specchio” sembrano dare una base scientifica all'importanza di comportamenti empatici e di attenzione verso gli altri. Non solo: avere atteggiamenti positivi condiziona chi ci sta intorno generando ambienti favorevoli. E può trarne vantaggio sia il nostro benessere che il nostro lavoro.

Alcune espressioni sono diventate ormai di uso comune, grazie alla psicologia umanistica: “mettersi nei panni dell'altro”, “empatia”, “altruismo”. Ma come facciamo a comprendere le emozioni degli altri? Come facciamo a entrare in relazione con gli altri? Qual è la base neurofisiologica di questi concetti? La scoperta dei “neuroni specchio”, a cura dell'equipe del prof. Rizzolatti di Parma all'inizio degli anni '90, fornisce una risposta a questi interrogativi e mette sotto nuova luce il funzionamento del cervello.

La proprietà fondamentale dei neuroni specchio è quella di attivarsi sia quando compiamo in prima persona una determinata azione, sia quando la vediamo compiere a qualcun altro, creando nella mente una specie di rappresentazione motoria interna dell'evento. Basta addirittura l'intenzione di compiere l'azione da parte del nostro interlocutore per attivare i nostri neuroni specchio. Il nostro cervello “risuona” col cervello della persona che stiamo osservando, come due diapason risuonano quando uno di essi è posto in movimento.

La scienza cognitiva ha relegato la struttura senso-motoria a un ruolo subalterno rispetto alla cognizione. Secondo questa concezione, i sistemi sensoriali registrerebbero i dati del mondo esterno, che sarebbero poi interpretati dal sistema cognitivo. Il sistema motorio avrebbe il compito di tradurre in movimento ciò che il sistema cognitivo ha elaborato. In altre parole, non sarebbe altro che un mero esecutore.

La scoperta dei neuroni specchio sottolinea l'aspetto motorio della nostra cognizione e che alla base dell'apprendimento e addirittura del linguaggio c'è l'azione. Osservare un'azione induce infatti nell'osservatore una simulazione automatica di quell'azione. Questo meccanismo consente una comprensione delle azioni altrui.

Il neonato apprende imitando la madre. La base della sua conoscenza è essenzialmente esperienziale: al principio, quindi, il pensiero viene generato dall'azione. Allora, il nostro cervello risulta essere una “rete in interazione”

piuttosto che una serie di funzioni poste in scala gerarchica, con aree specifiche deputate alle varie funzioni.

Il secondo aspetto fondamentale dei neuroni specchio è che si attivano in risonanza con le emozioni altrui. Da questo punto di vista, dunque, siamo davvero “animali sociali”. La comprensione altrui non passa attraverso il concetto, ma attraverso la diretta simulazione: cioè, “sentendo” l’altro, non pensandolo. Sappiamo cosa prova l’altro perché lo proviamo anche noi, attivando le stesse aree del cervello.

Ciò significa anche che abbiamo la possibilità, dal punto di vista emotivo, di contagiare e di essere contagiati dalle persone che abbiamo intorno. Ne risulta che ci nutriamo di emozioni, positive o negative che siano.

Studi approfonditi dimostrano che la violenza che vediamo per esempio in televisione non fa altro che alimentare la nostra violenza, oppure che la rabbia che respiriamo alimenta la nostra rabbia. Ma è anche vero il contrario! Secondo la concezione buddista, nella nostra coscienza, deposito di memorie, sono presenti i semi delle emozioni positive come quelli delle emozioni negative.

Il monaco vietnamita Thich Nath Hanh ci fornisce un’immagine molto efficace: se noi inaffiamo i semi delle nostre emozioni positive, queste cresceranno; mentre se inaffiamo i semi delle nostre emozioni negative, cresceranno queste. Possiamo diventare dei buoni “giardinieri di noi stessi”, ponendo l’attenzione su cosa guardiamo e leggiamo o con chi decidiamo di stare. Quando possibile, sta a noi la scelta di coltivare buone emozioni.

Il nostro star bene o star male non riguarda così solo la nostra persona, ma crea un campo energetico che ha la capacità di influenzare le persone che con noi hanno a che fare. Lavorare in un clima favorevole ci consente di dare il meglio di noi, mentre lavorare in un ambiente conflittuale, ci influenza a dare il peggio. E noi contribuiamo ad alimentare questo clima con le nostre parole, le nostre azioni e i nostri sentimenti.

Le neuroscienze confermano quello che le grandi tradizioni sapienziali ci dicono da millenni: che siamo esseri interconnessi, profondamente collegati gli uni agli altri. Abbiamo un’intelligenza sociale, non solo emotiva.

Uno studio condotto nel laboratorio di Richard Davidson, nell’Università del Wisconsin, ha confermato questa affermazione. Una donna sottoposta a risonanza magnetica funzionale era in attesa di una leggera scarica elettrica: quando la donna attendeva da sola, la sua attività neurale sottolineava uno

stato di stress e agitazione. Bastava che un'altra persona le prendesse la mano perché ne avesse sollievo (e se la persona a tenerla per mano era suo marito, si calmava del tutto). Un vero e proprio rimedio biologico-emozionale!

Come detto, i neuroni specchio si attivano anche solo al pensiero di essere in una determinata situazione: il cervello inconscio, infatti, non distingue la realtà dall'immaginazione. Immaginarci in uno stato futuro desiderato, ci aiuta a essere già in quella situazione. Mettersi in uno stato interno di soluzione e possibilità, ci fa percepire il contesto diversamente dal mettersi in uno stato interno problematico. Con la nostra mente possiamo davvero crearci l'inferno o il paradiso, sia nel presente che nel futuro, e sia per noi sia per chi sta intorno a noi. Attenzione a cosa creiamo, allora!

**Energos**

Società di Consulenza e Formazione - Torino

[www.energós.it](http://www.energós.it)