



[ TOP STORY ]

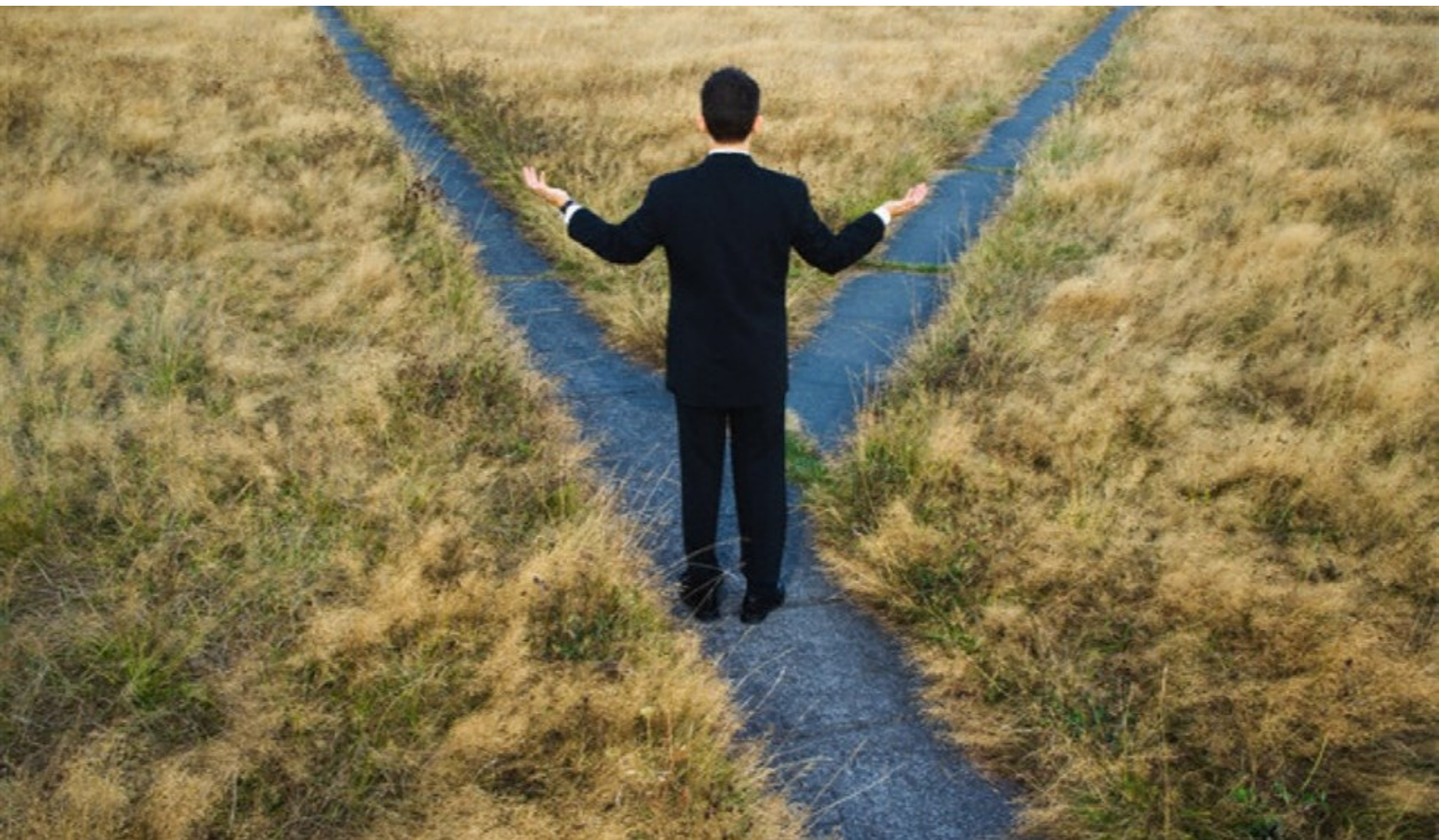
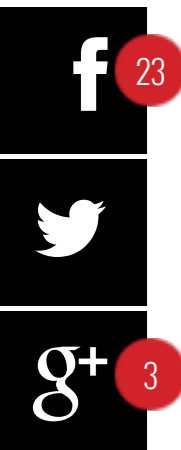
[MYBUSINESS / NEWS] 19.03.2016

## Negli affari, si decide con la testa o con la pancia?

*Supremazia delle emozioni o della ragione? Siamo sicuri che le scelte finanziarie e professionali vengano fatte sulla base di calcoli e ragionamenti? La neuroscienza avanza qualche dubbio*



di Mario Alberto Catarozzo  
Coach



È la pancia che prende le decisioni. No, è la testa. Questa diatriba ha segnato secoli di storia della filosofia e della letteratura. **Supremazia delle emozioni o della ragione?** L'uomo da sempre si muove tra questi due mondi: la razionalità, la logica, il ragionamento e la passione, gli istinti,

DA MYBUSINESS



di Valeria Vantaggi  
Cristina Tardito

l'intuito.

Oggi gli **studi di neuroscienze** hanno fatti passi da gigante e ci chiariscono meglio alcuni meccanismi, forse meno romantici di come la filosofia voleva trasmetterci, ma sicuramente più aderenti alla nostra natura di esseri umani.

Dall'illuminismo in poi, **l'istinto e le emozioni sono state fortemente bistrattate a favore della logica e della razionalità.** Si voleva, in sostanza, creare una netta separazione tra l'uomo e il resto del regno animale. Se tutto il resto decideva ad istinto, quasi fosse preordinato nei comportamenti, l'uomo no: l'uomo doveva avere il libero arbitrio. Così la ragione per secoli ha distinto l'uomo dal resto del Creato. Poi sono arrivate le neuroscienze che hanno cominciato a guardare cosa accade in quella scatola nera che è il cervello umano. E hanno capito un po' di più.

**L'uomo è un essere razionalizzatore e non razionale. Di fatto l'uomo decide a pancia, inconsciamente, e poi passa il resto del suo tempo a trovare buone giustificazioni (ragioni) a ciò che ha già deciso.**

### Come scegliamo i collaboratori?

Si fanno colloqui di lavoro, si verificano le competenze del nostro candidato, si scandaglia il suo curriculum, si fanno domande sulle esperienze pregresse. Tutto farebbe pensare che la scelta del nostro futuro collaboratore sia razionale. E invece, accanto a valutazioni di ordine economico, organizzativo e di competenze, un importante se non fondamentale ruolo lo svolge **l'istinto, il feeling.** Se la persona ci piace a pelle, è affine a noi, ci ispira fiducia ecco che tutte le altre considerazioni più razionali slittano in secondo piano. Non ci credete? Provate a pensare quanto ha pesato nell'ultimo colloquio di lavoro che avete fatto (da candidato o da selezionatore) l'aspetto emotivo e l'empatia.

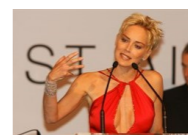
### Quando negozi sai quanto contano le emozioni?

Spesso si pensa che la negoziazione sia un'attività fatta di strategie di logica. Invece la negoziazione è un'arte fatta di strategie legate alle emozioni dell'uomo, la paura *in primis.*

**Quando negoziamo possiamo far leva sulla paura,**



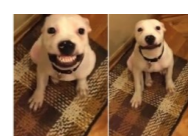
di Valeria Vantaggi  
**Annamaria Lusardi**



di Mario Alberto Catarozzo  
**Le 7 regole d'oro del public speaking**

#### VEDI ANCHE

di Enrica Brocardo



**I cani «leggono» davvero le nostre emozioni: finalmente le prove**



di Valeria Vantaggi

**Disoccupazione? Ecco il modo per rialzarsi**



di Alessia Arcolaci

**«Oops, me l'ha detto l'analista»**

#### VANITY PROMOTION

**MAYBELLINE**  
NEW YORK

**SCOPRI COME VINCERE UN VIAGGIO A NEW YORK CON 1.000€ DI SHOPPING OPPURE UNO DEI 20 MASCARA IN PALIO OGNI GIORNO!**

**PARTECIPA ORA AL CONTEST**

concorso valido dal 18/03/2016 al 16/04/2016 - totale montepremi € 20.584.00 - regolamento completo su [www.vanityfair.it/partner/maybelline](http://www.vanityfair.it/partner/maybelline)



**paventando scenari nefasti, oppure sul desiderio, creando visioni appetibili.** In entrambi i casi il vero interlocutore del nostro negoziato non sarà la ragione (la neocorteccia cerebrale, sede delle facoltà superiori), bensì il cervello limbico (sede delle emozioni). **Come mai decide la pancia?**

Pare che in una sua prima fase l'essere umano fosse dotato solo di una parte del cervello che oggi conosciamo: questa parte, ancora presente, chiude come «un cappuccio», la colonna vertebrale e prende il nome di cervello rettile (o rettiliano). Qui si concentrano tutti gli istinti di sopravvivenza dell'uomo: dalla ventilazione polmonare, al battito cardiaco, dalla pressione sanguigna, ai ritmi circadiani sonno-veglia. In altre parole, la natura ha voluto garantire a questo essere primordiale poi chiamato uomo il kit minimo di sopravvivenza, gli istinti. È come se a un'auto si garantissero le ruote e la carrozzeria per stare in piedi e andare avanti, nulla più.

Passano gli anni e pare che qualcuno da là in alto abbia guardato giù questo essere bipede (o forse ancora quadrupede all'epoca) e avesse provato un senso di pena. A questo punto si è deciso a donare a questo essere brutto e peloso degli optional aggiuntivi alla dotazione minima per la sopravvivenza: le emozioni. Ecco che sopra quel famoso cappuccio chiamato cervello rettile, compare una sorta di “casco” a cingerlo. Stimo parlando del cervello limbico (da *limbus* latino: anello, data la sua forma circolare). Che funzione ha questo optional? Farci provare le emozioni. E qual è l'emozione più importante e forte che ci permette di rimanere in vita difendendoci dai pericoli? Già, proprio lei, vi presento la paura! Poiché solo di paura non si può vivere, ecco che l'altra emozione di fondo che ci viene regalata si chiama desiderio (o amore). La prima ci dovrebbe proteggere, la seconda ci dovrebbe spingere verso, farci accoppiare per riprodurci, farci cercare il benessere, insomma migliorare e star bene. Desiderio e paura regolano ancora tutta la nostra vita, come due fili invisibili che dirigono tutte le nostre scelte. Tutto ciò che facciamo può essere riportato a queste due emozioni di fondo, che attivano quelle che in PNL (Programmazione Neuro Linguistica) si chiamano “**leve motivazionali verso**” e “**leve motivazionali via da**”.

**Finalmente si ragiona** Ed ecco l'ultimo stadio dell'evoluzione dell'uomo: la neocorteccia cerebrale. La neo-corteccia, come

dice il termine stesso, è una conquista recente. In ottica evolutiva è di ieri. Quella parte grigia, grinzosa, fatta di pieghe che siamo soliti abbinare al cervello, in realtà per quasi tutta la nostra evoluzione non l'abbiamo avuta. La conseguenza è che abbiamo per migliaia di anni vissuta senza. Siamo pertanto super esperti nell'uso dei 5 sensi (olfatto, tatto, udito, vista, gusto). Siamo, in sostanza scimmie in giacca e cravatta, gonna e tacchi. Non dimentichiamolo mai. Per migliaia di anni non sapevamo ragionare, parlare, scrivere, fare distorsioni temporali e abbiamo vissuto l'eterno presente come il resto del mondo animale, Ci annusavamo, sentivamo, toccavamo, gustavamo, vedevamo e non ragionavamo affatto.

**Compriamo con la testa o con la pancia? Oggi i nostri acquisti pensate che siano frutto di ragionamento?** No di certo (o almeno non solo). Sono frutto di decisioni prese a feeling, ad istinto, a sensazione. Scegliamo un prodotto, perché lo scelgono in molti, perché la pubblicità ci ha condizionato, perché ci piace, perché vogliamo sentirci come gli altri o diversi, perché vogliamo vivere un senso di rivalsa, un senso di realizzazione etc. C'è qualcosa di razionale? No di certo. Scegliamo un medico perché ce ne hanno parlato bene, perché il passaparola (quanto di più irrazionale ci possa essere) dice che è bravo. Ma secondo voi quanti hanno gli strumenti per capire se è davvero bravo o no? Quasi nessuno. E allora si va a fiducia, a istinto, "a pelle". Pancia, dunque, tutta pancia. Secondo voi chi compra Apple (io sono uno di quelli), piuttosto che la Harley Davidson o la griffe, lo fa perché davvero conosce la tecnologia, la qualità o la differenza con un altro prodotto? No di certo, lo fa perché gli piace, perché si sente affine in qualcosa etc. Di nuovo, pancia.

### **Business, investimenti e risparmi**

Parliamo ora di soldi. Qualcuno potrebbe pensare che stiamo parlando di qualcosa esclusivamente attinente alla logica e al calcolo (matematico e non). **Che cosa ci spinge a fare business?** Ad accumulare soldi e investirli in un fondo, piuttosto che nei BOT o in azioni? Che cosa ci spinge a fare la pensione integrativa, l'assicurazione contro gli infortuni o a copertura del mutuo di casa? Calcoli? Ragionamenti? Strategie studiate a tavolino? E invece no. **Non esiste settore così pieno di emotività come il settore finanziario**, dei risparmi e degli

investimenti. Ci fidiamo del direttore di banca, così seguiamo i suoi consigli. Ci hanno consigliato quel promotore, così ci facciamo convincere della bontà dell'investimento. Abbiamo paura dell'imprevisto, così ci tuteliamo con un'assicurazione.

**LEGGI ANCHE**

## **Self coaching: che cos'è e come metterlo in pratica**

**E voi pensate di essere razionali nelle vostre scelte o emozionali?** Proviamo a vedere insieme cosa rispondete a queste domande.

- Per le donne:**
- 1.** Pensa alla borsa che ti piace di più tra le decine in tuo possesso. Cosa ti ha spinto davvero a comprarla?
  - 2.** Hai mai fatto la dieta? Ebbene, prova a ricostruire la vera motivazione che ti ha spinto a farla.
  - 3.** Pensa al tuo lavoro attuale: cosa ti ha portato a prendere la decisione di intraprenderlo?

**Per gli uomini:**

- 1.** Il televisore ultrapiatto 4k che avete preso o che state per prendere, a cosa vi serve davvero? Qual è la ragione di tale scelta?

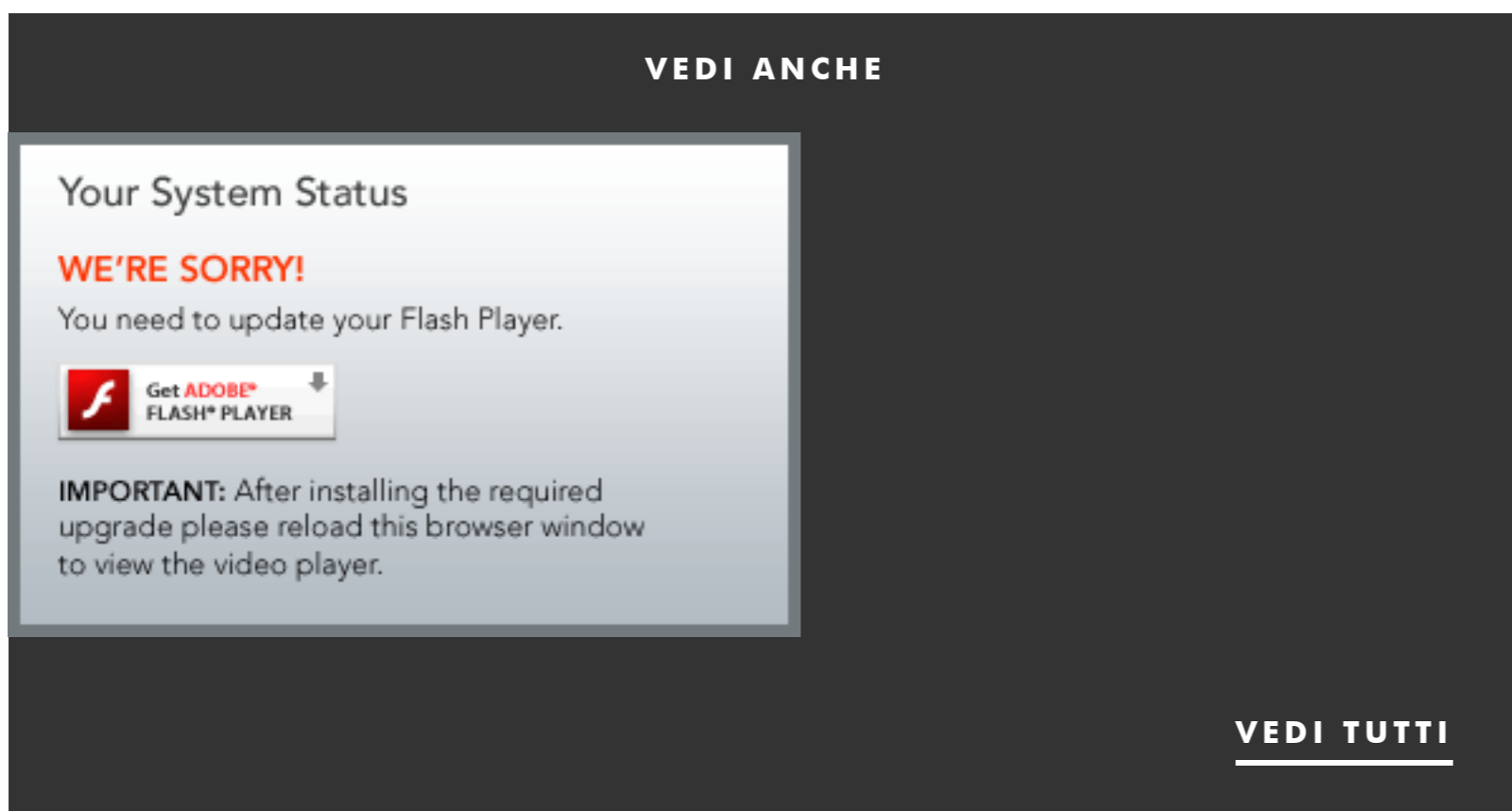
- 2.** State guidando un'auto proporzionata alle reali esigenze di movimento che avete o è sovradimensionata? E se sì come mai?

- 3.** Pensate all'ultimo acquisto di un capo di abbigliamento che avete effettuato: cosa vi ha spinto a prenderlo? Cosa vi siete immaginati appena prima dell'acquisto?

**LEGGI ANCHE**

## **La passione, l'ingrediente per il successo**

**VEDI ANCHE**



The image shows a screenshot of a system status message from Adobe Flash Player. The message is displayed in a white box with a grey border on a dark background. The text reads: "Your System Status", "WE'RE SORRY!", "You need to update your Flash Player.", and "IMPORTANT: After installing the required upgrade please reload this browser window to view the video player." There is a button that says "Get ADOBE FLASH PLAYER" with a red arrow icon.

**VEDI TUTTI**