

Neuropolitica

La Stampa, venerdì 8 luglio

Esse il libero arbitrio non valesse nel voto? Se le nostre preferenze elettorali fossero davvero scritte nel dna, secoli di dibattiti sulla democrazia verrebbero buttati alle ortiche, e l'intera teoria della scelta razionale in politica finirebbe in soffitta. Certo è che, comunque la si pensi (da «apocalittici» o da entusiastici neuro-darwinisti), siamo in presenza di un filone di studi affascinanti – ancorché piuttosto deterministici (o perfino «inquietanti»), e tuttora lontani dalla meta prefissata. Come per quasi tutte le frontiere, la partita si svolge negli Stati Uniti, dove le neuroscienze e le scienze cognitive applicate alla politica (per certi versi, eredi tecnologicamente avanzate del behaviorismo) hanno acquistato in questi anni una rilevanza crescente nel dibattito pubblico. E, oggi, a rilanciare la discussione anche in Italia ci pensano alcuni nuovi libri, a distanza di qualche anno dal successo del volume di George Lakoff *Non pensare all'elefante* (Fusi orari, 2006), in cui si sottolineava l'importanza per la conquista del consenso di un linguaggio capace di ridefinire l'immaginario e l'agenda politica. E, allora, «destinazione: cervello», alla ricerca di dati empirici che permetterebbero (il condizionale è d'obbligo...) di stabilire l'esistenza di correlazioni tra i comportamenti elettorali (o la predisposizione verso una certa parte politica) e tutta una serie di fattori biologici e neuronali. La «neuropolitica» made in Usa afferma che certi tratti della personalità del leader funzionano meglio a destra (il modello del «padre forte e severo» e l'energia decisionista) oppure a sinistra (l'apertura verso il nuovo e l'«amicalità»). Qualche anno fa, l'University College of London (2011) ha cercato di dimostrare, studiando amigdala e corteccia cerebrale, che la paura fa andare i cittadini-elettori a destra, mentre l'Università del South Carolina (2012) ha tentato di certificare via neuroni specchio il fatto che progressisti e conservatori sviluppano i legami sociali in maniera diversa (più estesi e «leggeri» i primi; più ristretti e «rocciosi» i secondi). Ed ecco perché il «neuromarketing», insieme ai Big Data, è entrato di slancio nel campaigning delle presidenziali americane, mentre David Cameron, subito dopo la vittoria del 2010, aveva ingaggiato proprio alcuni neuroscienziati tra i suoi consiglieri. Neoliberalismo allo stato puro, sostiene il pensatore radical Byung-Chul Han nel suo ultimo pamphlet,

contro la *Psicopolitica* (Nottetempo, pp. 112, euro 12). Questi studi non ci dicono ancora – e là puntano, infatti... – se si nasce di destra o di sinistra, ma ribadiscono quanto la «mente politica» (come l'ha chiamata lo psicologo e spin doctor Drew Westen) abbia a che fare con le emozioni e l'irrazionalità – un tema affrontato dal filosofo politico (e assessore all'Innovazione del Comune di Udine) Gabriele Giacomini in *Psicodemocrazia* (Mimesis, pp. 206, euro 18). Si potrebbe ritoccare il famoso slogan della Dc del 1948: nel segreto dell'urna, «Dio – e la neuroscienza – ti vede, Stalin no!». E la neuropolitica, bellezza!

Massimiliano Panarari

