

AMICI DEL CERVELLO

NEWS

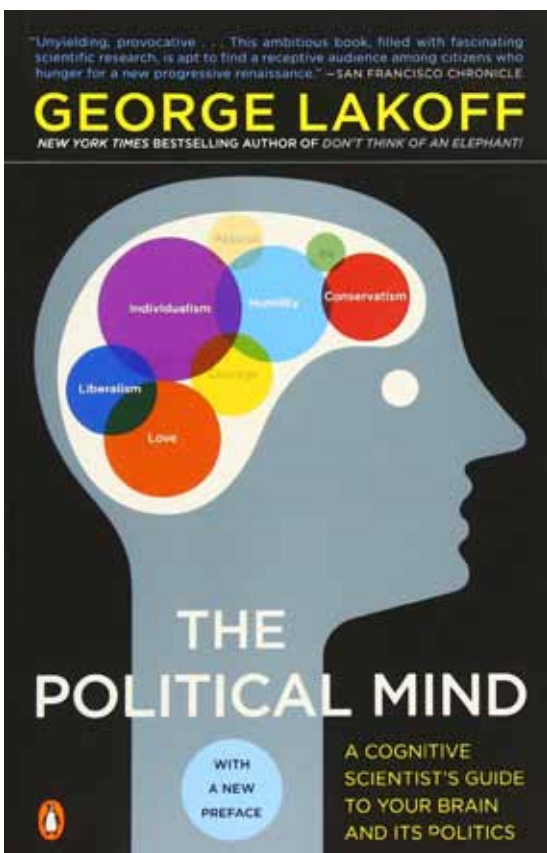
Organo Ufficiale dell'ARNo Associazione Ricerca Neurologica

2017 - Anno VIII - Numero 1

IL CERVELLO DEL POLITICO

Editoriale del Direttore Scientifico Prof. U. Bonuccelli

I partiti, i sondaggi elettorali e gli studi sui desideri dei cittadini sembrano sempre meno importanti. La recente corsa alla Casa Bianca e la vittoria di Trump secondo alcuni sono il risultato dell'uso delle neuroscienze sociali e delle ricerche di neuro-politica. Da qualche anno le neuroscienze sociali hanno cominciato a mettere a confronto gli orientamenti politici delle singole persone con alcune loro caratteristiche cerebrali e psicologiche. Secondo alcuni dati i cervelli delle persone con un orientamento più conservatore sono dotati di una minor quantità di materia grigia nella neocorteccia ma le *amigdale* sarebbero più voluminose: queste ultime si trovano nel lobo limbico e fanno parte della porzione più primitiva del cervello, governano le emozioni, specie paura e disgusto e la reazione di lotta o di fuga. Questa parte del *cervello arcaico* ci accomuna ai mammiferi ed era già presente nei primi ominidi 2 milioni di anni fa ed è responsabile delle scelte immediate di fronte al pericolo o ad un possibile pericolo: quindi è il nostro vero *salvavita*. La *neocorteccia*, specialmente nel lobo frontale, si è aggiunta al cervello con l'*homo sapiens* circa 200.000 anni fa e si è sviluppata enormemente con il linguaggio e con la cultura. I conservatori userebbero di più le parti più antiche del cervello, quelle legate alle emozioni mentre i progressisti userebbero di più le aree corticali frontali più recenti che governano le funzioni logiche e cognitive. Come scrisse il filosofo greco Aristotele (400 A.C.) nella sua *"Politica"* l'uomo è un animale sociale (come alcuni insetti, uccelli e mammiferi). Secondo Darwin nella lotta per la vita ciascun animale e così la specie umana, sente il bisogno istintivo di stare vicino ai propri simili per poter ottenere e dare aiuto e difesa. Altri considerano la socializzazione, non un istinto innato, bensì una modalità di comportamento che si apprende dopo la nascita: si impara ad essere sociali e si scopre molto presto il vantaggio di stare insieme agli altri in quanto senza l'aiuto dei nostri simili saremmo in grado di fare poco, probabilmente nemmeno sopravvivere. In quest'ottica per appartenere ad un gruppo si deve essere pronti anche a sacrificarsi, a porre gli interessi di tutti al di sopra degli interessi dei singoli. I comportamenti sociali dei singoli oscillano in uno spettro che va dal puro egoismo al totale



altruismo con una maggioranza di persone che si muove nell'ambito del cosiddetto altruismo reciproco, sintetizzabile con l'adagio latino *do ut des*. L'espressione del volto e dello sguardo che immediatamente rende visibili le nostre emozioni, la presenza dei neuroni a specchio che si attivano in chi ci guarda rendendolo partecipe del nostro stato emozionale sono la base dell'*empatia*, definita come l'attitudine a condividere con l'altro sentimenti, emozioni e stati d'animo, in piena sintonia con ciò che l'altro vive e sente. In qualche modo la nostra socialità è guidata dall'empatia e dal suo substrato neuronale rappresentato dal sistema dei neuroni a specchio. I progressisti ed i conservatori elaborano i propri legami sociali in maniere diverse: i primi hanno il senso di una connessione sociale più ampia e flessibile (dagli amici al mondo nella sua interezza) ed hanno un'empatia più generalizzata ed elastica, i secondi quello di una connessione sociale più stretta e più salda, nei confronti della famiglia, della nazione e dell'etnia con un'empatia più selettiva e rigida. Naturalmente queste distinzioni sono

variabili nel tempo, sono molto influenzate dalla situazione economica, dall'esperienza: la stessa persona può cambiare nella vita e da progressista diventare conservatore e viceversa e tutto questo fa il gioco della specie umana e del suo istinto collettivo a perpetuarsi

nel tempo (conservazione della specie). Alla fine l'equilibrio fra le due tendenze, con il temporaneo prevalere dell'una sull'altra, consente di evitare scelte irreversibili e rischiose; anche se progressisti e conservatori non mostrano differenze nella quantità di rischi che si assumono, tuttavia usano parti diverse del cervello quando devono prendere una decisione rischiosa: i progressisti attivano di preferenza l'insula, una regione della corteccia del lobo temporale che governa consapevolezza ed empatia (con molti neuroni a specchio). I conservatori attivano di più la citata amigdala, con minor capacità di negoziare situazioni di rischio e incertezza. Da questo si potrebbe evincere che il leader conservatore è più pratico, deciso, legato alla sua nazione e quello progressista più internazionalista, empatico, riflessivo. In realtà, al di là delle numerose caratteristiche del leader e dei suoi sostenitori, l'elemento fondamentale è rappresentato dal sistema di gestione del potere e dei poteri che non può



SEGUE ►

IL CERVELLO DEL POLITICO

che essere democratico e su base rappresentativa (indiretto). Le alternative sono la dittatura assoluta o meno brutali forme di regime autoritario: in queste situazioni il potere viene gestito con comandi secondo lo schema "Si fa perché lo dico io", con obbedienza immediata e senza spiegazioni dettagliate. Anziché delegare, il capo autoritario esercita un controllo costante su ogni situazione e sui minimi dettagli. Si concentra sugli errori commessi dai collaboratori ed agisce con determinazione e rapidità per raggiungere il proprio obiettivo, grazie principalmente alla capacità di dominare le proprie emozioni e di comprendere quelle degli altri. Non è questo il leader che vorremmo, ma in situazioni di grave crisi economica e morale, in sostanza di paura per sé, la famiglia ed il gruppo, una parte della popolazione usa l'amigdala più della corteccia e si orienta verso un capo di questo tipo come male minore. I risultati di questo tipo di scelta sono ben noti anche in Europa, seppur sepolti dalla storia del trentennio 1920-1950, quando il male minore si rivelò un inferno su questa terra.

Alcuni studiosi hanno sviluppato delle ipotesi e delle teorie estreme sui legami fra cervello e consenso politico: uno fra tutti George Lakoff linguista e scienziato neurocognitivista autore del saggio *The Political Mind* (2008). Il cuore della teoria di Lakoff è l'idea che conquistare il consenso sia sostanzialmente rinforzare certe connessioni sinaptiche nel cervello degli elettori "to change minds, you must change brains". Anche il cittadino più ragionevole comprende le istanze politiche solo attraverso tale apparato cognitivo, per cui chi riesce a rinforzare certe connessioni (o a non permetterne l'inibizione) avrà ottenuto il risultato di rinforzare i comportamenti elettorali. La soluzione per evitare una tale sofisticata manipolazione sta nel "You must make unconscious politics conscious": in questo modo la lotta avverrebbe infatti "a carte scoperte". Questa ipotesi riduzionista (la politica è neurologia applicata) non sembra però sostenibile. "Spingere gli elettori a scegliere un partito piuttosto che un altro è... tempo sprecato!", afferma John Alford, altro ricercatore americano, «perché essere di destra o di sinistra non dipende dalla nostra volontà, ma da fattori biologici»: una ricerca condotta su 30.000 gemelli omozigoti ed eterozigoti ha evidenziato che di fronte a domande politico-sociali, l'80% dei primi ha dato risposte uguali, contro il 33% dei secondi. Il fatto che i gemelli omozigoti abbiano un corredo genetico identico, mentre gli eterozigoti ne condividano solo metà, dimostra che le risposte sono influenzate proprio dai geni che condizionano la personalità, alla base delle idee politiche. Nel 2009 Antonakis e



Dalgas, due ricercatori dell'Università di Losanna, hanno mostrato a un gruppo di adulti le immagini di due candidati alle elezioni in Francia, sconosciuti in Svizzera ed hanno chiesto di valutare i due politici solo guardando il loro volto: la maggior parte di loro ha scelto colui che vinse effettivamente le elezioni. Hanno ripetuto l'esperimento con un gruppo di bambini, simulando un viaggio in nave e chiedendo ai piccoli di scegliere quale dei due personaggi avrebbero voluto come capitano. I bambini non hanno avuto dubbi nell'affidare il comando sempre allo stesso politico vincitore. Non è chiaro quali siano gli aspetti fisici che caratterizzano un leader vincente, ma secondo questo studio è chiaro che per far politica ci vuole la faccia giusta.



da pag. 1 ►

ACQUISTARE/VENDERE
SVAZZERA
OCEFIM
TEL. 02 3272448

la TERRONIA
LA VOCE DEL SUD
Domenica 21 aprile 1963
DIRETTORE UMBERTO BOSI

AMMINISTRATIVE 1963
VOTA ANTONIO LA TRIPPA!

Prima il sud!
Italiani! Elettori! Inquilini! Coinquilini! Casiliani!
Quando sarete chiamati alle urne, per compiere il vostro dovere, ricordatevi un nome solo: Antonio La Trippa! Italiano! Vota Antonio La Trippa! Italiano! Vota La Trippa!
Per compiere il vostro dovere, votate la lista P.N.R.: Partito Nazionale Restaurazione. Scegliete un numero solo che è tutto una garanzia, tutto un programma. 47!

Pacem in Terronis
Nella sua ultima enciclica il Papa Giovanni XIII si rivolge a "tutti gli uomini di buona volontà": "battete e non temete, perché la Chiesa deve guardare ad un mondo senza confini e senza "paesani", e non appartiene...

La turnè italiana dei Bidols
Direttamente da Livorno, vive in Coenra, presso la Torre della Soprannata. La pre-edita dei biglietti presso il chiosco di Caloggero è terminata un solo giorno dopo l'avvio.

IL CERVELLO DEL CAPO

ASSOCIAZIONE
RICERCA
NEUROLOGICA
WWW.ARNONEUROLOGIA.IT

MARIALINA MARCUCCI

Un Capo Coraggioso



Il primo capo donna che intervistiamo per la nostra rubrica si dimostra subito più pratica del maschio al comando. L'intervista avviene per telefono, in maniera diretta, senza tanti fronzoli. Si risparmia tempo ottenendo il massimo del risultato con il minimo sforzo. Il capo in questione è Marialina Marcucci, imprenditrice nel campo della comunicazione: Videomusic, Super Channel, l'Unità. Manager presta-

to alla politica: vicepresidente della Regione Toscana e Assessore alla Cultura, Turismo e Spettacolo dal 1995 al 2000. Adesso fra le tante attività che svolge spicca la presidenza della Robert Kennedy Foundation of Europe onlus. L'anno scorso si è caricata sulle spalle un allegro fardello: il Carnevale di Viareggio di cui è diventata il primo presidente donna.

Secondo lei capi si nasce o si diventa?

C'è il capo naturale, colui che nasce col carisma, bravo a farsi scegliere dagli altri e c'è il capo imposto, quello che viene selezionato e scelto per le sue caratteristiche che si sposano bene con le strategie aziendali. Io sono nata da una famiglia d'imprenditori ed ho avuto una formazione legata al rischio aziendale. Al coraggio d'intraprendere. Mi piace lavorare con la squadra, creare e condividere le idee o poi presa la decisione comunicarla.

Ha mai fatto la capoclasse?

No. Da ragazza ero molto timida. Un diesel che usciva fuori alla distanza. Più che capo classe ho fatto il capo banda, che è un'altra cosa.

Quali sono i benefici e gli svantaggi di essere una donna al potere?

Culturalmente una donna è propensa a far tesoro delle più piccole potenzialità dei suoi collaboratori e dei valori che apportano al gruppo di lavoro. Generalmente le donne stanno più attente ai particolari e non buttano via niente. Una donna al comando è inclusiva, tende a portare con se la squadra. Insomma noi donne abbiamo una sensibilità, un modo di vedere le cose, diverso da quello dei maschi. Dobbiamo sfruttare le nostre peculiarità. Quando una donna che comanda fa l'uomo, diventa peggio del maschio, riesce addirittura ad amplificarne i difetti e allora sono guai per tutti. Per noi donne la strada è ancora in salita perché il modello di capo dominante è quello maschile. Così com'è strutturata, la società non permette alla donna gli stessi



ritmi di vita dell'uomo. Per esempio per una donna, che spesso è anche mamma, una riunione alle 8 del mattino o alle 8 di sera è un problema, per un maschio no.

Nella sua carriera di capo avrà preso tantissime decisioni: importanti, coraggiose, sofferte, controverse. Ci dica le prime tre che le passano per la mente.

Una decisione coraggiosa è stata quando, sorretta dai miei azionisti, mi buttai a capo fitto nell'acquisto di un canale televisivo in Inghilterra e chiusi l'affare in soli tre giorni. Una decisione difficile, ma bellissima, ho contribuito a prenderla quando ero vice presidente della Regione Toscana e riguarda la Torre di Pisa. Con il ministero dei beni culturali dovevamo individuare il progetto giusto per restaurare e riqualificare lo splendido monumento pisano. Non si poteva sbagliare. Per fortuna è andato tutto bene. Una decisione diciamo così: divertita, l'ho presa in occasione della prima domenica del carnevale di Viareggio in programma il 5 febbraio 2017. Il giorno prima, viste le previsioni meteo catastrofiche decidemmo di annullare il corso mascherato.

La squadra del carnevale, dai carristi a tutto lo staff, appoggiò la decisione. Ma la domenica del corso, non potevamo non fare niente e allora improvvisammo una festa alla Cittadella e alla fine siamo riusciti a far vedere i carri e a far vivere il clima del carnevale agli ospiti che venivano da fuori.

Insomma Marialina Marcucci si dimostra un capo sensibile, pratico, generoso e coraggioso, con la grande capacità di assumersi i rischi. E noi versiliesi siamo contenti che sia al timone del Carnevale di Viareggio con il brutto e con il bel tempo.





www.concredito.it

VIAREGGIO - Via Scirocco 53 - Tel. 0584 393444

IL CERVELLO

- 1) Qual è la molla che è scattata nella sua testa e l'ha spinta a fare il Sindaco?
- 2) Per lei il cervello del Sindaco è associabile al cervello di un manager?
- 3) Il suo cervello è più portato alle decisioni singole, da leader, magari di pancia oppure preferisce decisioni razionali, condivise, di gruppo.



Dario Nardella sindaco di Firenze

1) Io ho sempre amato la mia città, dove sono arrivato da ragazzino, dove ho studiato e dove ho mosso i primi passi nella vita politica. Per me fare il sindaco è il coronamento di un sogno. Un sogno per il quale ho fatto anni di gavetta, da militante prima e poi da consigliere comunale, assessore, vicesindaco. Ma un sogno non scontato: nel 2014 ero a Roma, facevo il parlamentare, nessuno mi impediva di rimanere in quella posizione. Invece pensai che non dovevo perdere questa occasione: ho scelto di dimettermi, di fare le primarie e di candidarmi a sindaco di Firenze, vincendo poi le elezioni di giugno con una percentuale di voti molto alta. Non mi sono mai pentito di questa scelta.

2) Il sindaco, più di altri, è il principale riferimento dei suoi cittadini, l'uomo politico che sentono più vicino, quello da attaccare più facilmente, quello cui rivolgersi anche per le piccole beghe quotidiane, un marciapiede da rifare, una buca da asfaltare, un giardino da curare con più attenzione. Per questo, oltre a un piglio, per così dire, manageriale, un sindaco deve essere anche capace di mettersi al livello del proprio interlocutore. Pazienza, empatia, comprensione, ma anche decisionismo, ambizione, capacità di visione devono essere le qualità alla base di un politico e quindi anche di un primo cittadino.

3) Cerco, quando possibile, di essere razionale e non decidere 'di pancia'. Le decisioni prese d'impeto potrebbero essere eccessivamente populiste o rischiare di non far valutare le conseguenze, e questo un sindaco non può permetterselo. Trovo imprescindibile il coinvolgimento dei cittadini, delle categorie, delle associazioni e dei principali 'attori' presenti in città nelle decisioni più importanti: per esempio, dall'inizio del mandato, organizziamo le 'maratone di ascolto' tematiche per discutere di temi cruciali, dalla cultura al futuro di aree dismesse. Essendo un musicista, un violinista per la precisione, tendo a pensare a un sindaco come a un direttore d'orchestra, capace di raccordare e tenere insieme tutti i suoni.



Lucia Baracchini sindaco di Pontremoli

1) Incoscienza, rabbia e amore. Rabbia, tanta rabbia per l'impotenza di fronte a fenomeni incomprensibili di degrado e amore profondo per la propria terra, bistrattata, non valorizzata, ma molto madre e per niente matrigna.

Il quotidiano impoverimento del proprio territorio per una persona che lo ama e crede nelle sue potenzialità diventa una sorta di sfida che può portare a superare i confini del raziocinio per decidere solo "di pancia", nella convinzione che se ognuno facesse la propria parte, forse, tutti insieme, si potrebbe invertire la rotta e puntare in alto, alla ricerca di soluzioni fuori dagli schemi che possano destare interesse e sollecitare gli animi.

2) Per la mia forma mentis senz'altro sì. Necessità di velocità di pensiero e di risposte, sempre inattese possono rappresentare una possibile soluzione alle situazioni diverse e inaspettate che si presentano. Il cervello di un sindaco ha bisogno di essere sempre all'erta, attento a ciò che accade, a ciò che viene chiesto e a come viene chiesto. Necessità di categorie di ragionamento assolutamente simili a quelle di un manager nella gestione delle emergenze, a differenza di ciò che invece serve nella gestione di confronti "politici", nei quali il nostro cervello deve shiftare verso un linguaggio, un contesto ed una logica basati su corsi e ricorsi piuttosto che sulla necessità/ desiderio di trovare soluzioni applicabili, efficaci e autodeterminanti.

3) Dipende dal contesto. Se la situazione è di emergenza e di pericolo la mia tendenza è sicuramente quella di seguire il mio pensiero, il mio istinto e, pur ascoltando gli altri, cercare sempre di dare il giusto peso a ciò che "sento", anche a rischio di venir mal interpretata. Se invece si tratta di percorsi lunghi allora è ovvio che le decisioni diventano frutto di riflessioni che si alternano a momenti di necessaria pausa, per far sì che il pensiero possa trovare adeguata decantazione e una fruttuosa collocazione contestualizzata. Le decisioni in capo al sindaco, se si tratta di decisioni la cui responsabilità ricade sulla sua persona fisica, dovrebbero sempre essere prese dal sindaco stesso, pur se supportate da condivisioni e riflessioni. Nel mio personale modo di pensare, di agire e di reagire sicuramente le decisioni prese con maggior forza ed enfasi sono state di pancia, molte delle quali in contesti "emergenziali".

DEL SINDACO



Antonfrancesco Vivarelli Sindaco di Grosseto

potrei dire che il cervello di un sindaco deve essere l'evoluzione di quello di un manager. E solo con l'evoluzione l'amministratore di oggi può sperare di sopravvivere ai cataclismi della politica italiana.

3) Io credo profondamente nel lavoro di squadra, nella valorizzazione dei talenti individuali, nell'importanza delle competenze e delle singole professionalità. Nessuno può essere tuttologo: quindi è essenziale affidarsi a chi, in quella materia, è preparato. La difficoltà sta, innanzi tutto, nelle scegliere le persone giuste nei posti giusti. Importante è, poi, il metodo di lavoro e di coordinamento delle varie professionalità. Il mio compito, infine, è quello di compiere una sintesi di tutte le idee e le proposte ed arrivare ad una decisione ponderata e condivisa.



Marco Filippeschi sindaco di Pisa

2) Dovrei conoscere il cervello dei manager, per saperlo... Diciamo che un sindaco, un buon sindaco, è insieme manager e dirigente politico, deve avere capacità di gestione e di relazioni e visione complessiva. Il sindaco di Pisa rappresenta una città di novantuno mila residenti, che ogni giorno è fatta però di centosessantamila persone, che ha centri di servizio di carattere metropolitano, di rilevanza almeno nazionale; deve governare circa novecento dipendenti, fra la struttura del Comune e le società "in house". Gestisce un bilancio di quasi centoventi milioni di euro. Ha un ruolo importante, strategico, per tutte le società partecipate. Può avere, com'è nel mio caso, incarichi associativi e responsabilità nazionali. Può diventare anche presidente della Provincia, com'è capitato a me... A Pisa il confronto lo fai, in ogni momento, con una classe dirigente cittadina che rappresenta altre importanti istituzioni e di alto profilo. Rispetto ad un manager il sindaco ha un'attività meno programmabile: ogni giorno almeno il cinquanta per cento dell'impegno è fatto di risposta a eventi o situazioni imprevedibili. Inoltre un sindaco non ha la stessa capacità di comando dei suoi dipendenti che può avere un amministratore delegato... Un manager non deve rispondere ad una coalizione politica e ad una maggioranza che siede in Consiglio comunale e che rappresenta la democrazia municipale. Gli azionisti sono meglio disciplinati. E' una bella prova, proprio per il cervello, di elasticità e di tenuta e anche di resistenza alla fatica. Si lavora anche sedici ore al giorno. E' una strada sempre in salita e un impegno senza limiti, esclusi quelli che uno deve porsi dato il sacrificio che già impone alla propria famiglia. E mi risulta che in genere un manager sia molto meglio remunerato di un sindaco per quel che fa...

3) Cerco di prendere decisioni razionali, possibilmente condivise. Anche se a volte i tempi di reazione necessari impongono anche decisioni personali, immediate. Anche per questa prova speciale con l'esperienza si raggiunge un equilibrio dinamico. Mettiamola così...

1) La stessa che mi ha spinto a lasciare Firenze e trasferirmi in Maremma: l'amore per questa meravigliosa terra. Per me è sempre stata un luogo felice, una casa accogliente: qui venivo da bambino, durante le vacanze, e qui mi rigeneravo e mi sentivo libero. Ad un certo punto della mia vita, ho voluto restituire a questo angolo di Toscana un po' del bene che aveva fatto a me. Ho voluto mettere al servizio della comunità le competenze che ho acquisito grazie al mio lavoro: volevo essere uno strumento al servizio della città per renderla un luogo migliore, ancora più accogliente. Conosco le potenzialità di questa bellissima città e ho voluto mettere in rete tutti i talenti e le eccellenze: è solo mettendo a sistema il meglio che abbiamo che si diventa competitivi con il resto del mondo. Ed è dalla fatica e dal lavoro che nascono le gratificazioni più grandi.

2) Certo. L'efficienza, il problem solving, l'intuizione, il saper gestire al meglio le risorse: sono queste le capacità essenziali di un manager. Ma il lavoro di un sindaco è più difficile: i tempi, nella pubblica amministrazione, sono diversi rispetto a quelli del privato. Ma non solo: la complessità della macchina comunale e dei rapporti politici fa sì che il cervello del manager debba adattarsi a sfide quotidiane su più fronti aperti. In sostanza,

potrei dire che il cervello di un sindaco deve essere l'evoluzione di quello di un manager. E solo con l'evoluzione l'amministratore di oggi può sperare di sopravvivere ai cataclismi della politica italiana.

1) Fare il sindaco non era nel conto e non è mai stata una mia aspirazione. Da giovane feci il segretario cittadino del mio partito e mi appassionai alle politiche per Pisa. In particolare studiai molto le vicende dello sviluppo urbano e la storia della città, mi appassionai all'urbanistica e al recupero e alla cura dei beni monumentali. Fu un percorso che mi fece amare di più la mia città. Feci l'esperienza di consigliere comunale, ebbi un buon successo nelle elezioni, ma la mia vocazione era più che altro quella di organizzatore politico. Lavoro impegnativo, che presi a fare a tempo pieno. Sono stato eletto segretario un po' a tutti i livelli: provinciale dei giovani, cittadino, provinciale di Federazione; poi, eletto deputato, segretario regionale della Toscana e coordinatore nazionale dei segretari regionali e in segreteria nazionale. La candidatura a sindaco è venuta alla fine della mia seconda, breve, legislatura. Dissi di sì alla candidatura perché fare il sindaco della tua città è comunque un bel riconoscimento, oltre che un grande e difficile impegno, dal quale non ti puoi tirare indietro per comodità. Inoltre, chi aveva fatto il sindaco prima di me aveva fatto la stessa scelta e anch'io mi sentivo in dovere di rispondere positivamente ai tanti che mi avevano fatto fare esperienze politiche così importanti e di mettermi alla prova a servizio dei miei concittadini. Dunque sono scattate due molle: quella dell'amore e della passione anche politica per la mia città e quella del dovere di dire sì a chi credeva in me.

Depressione da crisi economica? Usa la testa



Economia e Cervello Purtroppo in Italia molti imprenditori, sommersi dai debiti, hanno agito d'impulso togliendosi la vita. Ragionato con la testa e rivolgendosi a professionisti seri e qualificati, si può uscire dal tunnel usando il cervello e una legge cosiddetta "salvasuicidi". Infatti la legge n°3 del 27 gennaio 2012, introduce le procedure di composizione della crisi da sovraindebitamento fornendo strumenti per mezzo dei quali ai cittadini e alle piccole imprese è data la possibilità, con l'intervento del giudice, di ridurre i propri debiti diventati eccessivi e quindi non supportabili.

Si può ottenere una riduzione fino al 50% dei debiti. Inoltre, l'instaurazione delle procedure di composizione della crisi da sovraindebitamento ha l'effetto di sospendere qualsivoglia azione intrapresa dal creditore che possa arrecare un pregiudizio al patrimonio del debitore, permettendo così di "salvare", il proprio patrimonio personale e familiare.

Possono essere ridotti mediante la procedura da sovraindebitamento tutti i tipi di debito. Pertanto, può essere ottenuta una riduzione, con saldo e stralcio, dei debiti nei confronti di qualsiasi tipo di creditore, da **Equitalia all'Agenzia delle Entrate, a Istituti di Credito o Società Finanziarie.**

Le procedure introdotte nel nostro ordinamento per i debitori sovraindebitati sono tre: l'accordo di ristrutturazione dei debiti, il piano del consumatore e la liquidazione di tutti i beni.

1) **Accordo di ristrutturazione dei debiti:** il debitore in stato di sovraindebitamento può proporre ai creditori, con l'ausilio degli organismi di composizione della crisi, con sede nel circondario del tribunale competente, un accordo di ristrutturazione dei debiti e di soddisfazione dei crediti sulla base di un piano che preveda scadenze e modalità di pagamento dei creditori che sia oggettivamente percorribile.

2) **Piano del consumatore:** il debitore in stato di sovraindebitamento con l'ausilio degli organismi di composizione della crisi, con sede nel circondario del tribunale competente, può sottoporre al giudice per l'eventuale omologa un piano di ristrutturazione dei debiti e di soddisfazione dei crediti con previsione di scadenze e modalità di pagamento dei creditori.

3) **Liquidazione di tutti i beni:** in alternativa, il debitore in stato di sovraindebitamento con l'ausilio degli organismi di composizione della crisi, con sede nel circondario del tribunale competente, può proporre al giudice un programma di liquidazione di tutti i suoi beni. In questo caso il Giudice disporrà la chiusura della procedura di liquidazione non prima di quattro anni.

Numerosi soggetti, sia imprenditori che privati, si sono avvalsi e si stanno avvalendo dell'opportunità offerta dalla legge 3/2012 manifestando grande soddisfazione perché in questo modo hanno potuto affrontare e rendere possibile una via di uscita che certamente presenta sacrifici, ma nel contempo consente di uscire da uno stato di difficoltà economica e finanziaria che poi sfocia in una depressione personale e sociale. Non a caso la legge è stata battezzata comunemente come legge "antisuicidi" poiché, come sappiamo, in parecchi casi la disperazione per le difficoltà economiche ha prodotto conseguenze molto gravi non solo ad aziende ma soprattutto alle persone e alle famiglie dei piccolo imprenditori afflitti da troppi debiti.

E allora non lasciamoci prendere dal panico ed usiamo la testa. Lo studio **Concredito**, con la collaborazione dello **Studio PB Consulting**, ha deciso di intraprendere un'iniziativa di consulenza ed assistenza, per coloro che si trovano in condizioni di disagio finanziario attraverso l'utilizzo dei benefici della legislazione vigente.

A cura del Dott. **Gianfranco Antognoli**

NEURONI A SPECCHIO E CERVELLO

ASSOCIAZIONE
RICERCA
NEUROLOGICA
WWW.ARNONEUROLOGIA.IT

EMPATIA E NEUROPOLITICA

Di Antonino Bruno specializzando in neurologia Università di Pisa

I neuroni specchio sono una classe di neuroni, osservati nei primati homo sapiens incluso, che si attivano selettivamente sia quando si compie un'azione sia quando la si osserva mentre è compiuta da altri, in particolare se da individui appartenenti alla stessa specie.

La scoperta dei neuroni specchio risale agli anni '90 del secolo scorso, ad opera del gruppo di neurofisiologi dell'Università di Parma coordinato da Giacomo Rizzolatti.

Durante uno studio sulla corteccia premotoria, una regione cerebrale posta nel lobo frontale anteriormente alla corteccia motoria primaria e le cui funzioni sono varie e a tutt'oggi non completamente chiarite (si pensa possa avere un ruolo nella pianificazione dei movimenti), i ricercatori si accorsero (registrando l'attività elettrica nella corteccia frontale di un macaco) in maniera quasi fortuita, che mentre uno sperimentatore prendeva una banana in un cesto

di frutta preparato per degli esperimenti, alcuni neuroni del primate che osservava la scena si attivavano. Gli stessi neuroni si attivavano quando era il macaco stesso a compiere il gesto.

Esperimenti successivi hanno poi confermato che il 10% dei neuroni nella corteccia frontale inferiore e parietale inferiore dei primati hanno proprietà "specchio" rispondendo sia quando determinate azioni vengono direttamente compiute che quando vengono soltanto osser-

vate dall'animale. Nell'uomo la presenza dei neuroni specchio è stata dimostrata in modo indiretto attraverso metodiche di neuroimaging ed in particolar modo con esami di Risonanza Magnetica Funzionale. Affinando le tecniche d'indagine e di brain imaging è stata eseguita una localizzazione precisa dei neuroni a specchio umani. Le aree cerebrali contemporaneamente attive durante l'osservazione degli atti altrui sono risultate molteplici, tra queste la porzione rostrale anteriore del lobo parietale inferiore, il settore

inferiore del giro pre-centrale, il settore posteriore del giro frontale inferiore e la corteccia pre-motoria dorsale, complessivamente definite come il "sistema dei neuroni specchio". Recentemente si è visto che anche altre aree cerebrali sembrano mostrare delle "proprietà specchio", tra queste la corteccia parietale somatosensoriale, e quella del lobo temporale entorinale e paraippocampale. La scoperta di aree non strettamente motorie con tali caratteristiche ha portato a pensare all'esistenza di una rete di neuroni specchio in grado di attivarsi guardan-

do le espressioni del volto di emozioni e sentimenti in altri individui; in ipotesi il sistema neuronale dei neuroni a specchio potrebbe essere alla base dell'empatia cioè la capacità di capire lo stato d'animo degli altri e di immedesimarsi o meno in tale stato. Alcuni studi hanno dimostrato che l'empatia è presente sia negli uomini che nelle scimmie suggerendo come questa possa essere stata un fattore chiave nella

vita sociale di un antenato comune alle due specie già circa 5 milioni di anni fa. Attualizzando, potremo individuare nell'empatia, e secondo alcuni nel sistema dei neuroni specchio che ne costituiscono la base, un elemento importante in forme di identificazione sociale quale l'appartenenza e il coinvolgimento emotivo in partiti politici. Il sistema dei neuroni specchio riveste un ruolo determinante nella neuropolitica, una disciplina emergente che ha lo scopo di studiare le relazioni tra il cervello e

la politica combinando conoscenze derivanti da diversi settori scientifici quali le neuroscienze, le scienze politiche, la psicologia e l'etologia. Marco Iacoboni, neuroscienziato e autore del libro "Mirroring People: The New Science of How We Connect with Others" è uno dei principali sostenitori del collegamento tra il substrato neurologico dell'interazione sociale e la politica: "Considerando che il principale componente della politica è l'affiliazione con altre persone con cui

condividiamo valori ed idee riguardanti l'organizzazione della società, credo che forme di "mirroring" sono quasi con certezza coinvolte in alcuni aspetti del modo di pensare politico". Inoltre lo stesso processo decisionale sembra avere più o meno direttamente relazione con il sistema dei neuroni specchio. Le decisioni che gli uomini tendono a prendere sembrano essere influenzate più che da un processo strettamente razionale, da un coinvolgimento emotivo. L'osservazione non è da sottovalutare se si considera come

nel campo della politica si sia affermata ormai da anni la tendenza ad una comunicazione imperniata sulle emozioni e sui valori economici immediati (tasse), piuttosto che su approfonditi e ragionati programmi. Di certo il sistema dei neuroni specchio, rimane tra i settori più affascinanti delle neuroscienze e sarà compito delle ricerche future capire quanto effettivamente condizioni il nostro modo di essere e di relazionarci con le altre persone, in altre parole quanto condizioni il nostro modo di essere persone umane.



AMICI DEL CERVELLO

Autorizzazione del tribunale di Lucca n. 897. Registro periodici del 7/7/09
Direttore editoriale: ARNo

Fabrizio Diolaiuti
Direttore

Hanno collaborato a questo numero
Antonino Bruno e Gianfranco Antognoli

COLORÈ s.n.c.
Impaginazione grafica e stampa

Redazione P/O Ottovolante Via IV Novembre 126, Camaiore
Tel. 0584 982279 - E-mail: info@arnoneurologia.it - www.arnoneurologia.it
Segretario di redazione **Pietro Di Marco**

AMICI DEL CERVELLO

Comitato Scientifico Editoriale

Coordinatore

Ubaldo Bonuccelli Pisa

Filippo Baldacci Pisa - Roberto Ceravolo Pisa
Paolo Del Dotto Viareggio - Daniela Frosini Pisa
Renato Galli Pisa - Monica Mazzoni Lucca
Giuseppe Meucci Livorno - Fabio Monzani Pisa
Pasquale Palumbo Prato - Sandro Sorbi Firenze



Dona il tuo **5 per mille**



all' **Associazione
Ricerca
Neurologica**

**Un gesto che a te non costa niente
PER NOI HA UN VALORE GRANDISSIMO**

Come fare?

E' FACILE. Comunica al tuo commercialista il codice fiscale ARNo **93005860502** e firma nell'apposito riquadro del modello **unico** o del **730**

PER LAVORATORI DIPENDENTI

A pagina 5 si trova la scheda, riempiila con il codice fiscale ARNo **93005860502** e firmala.

USA IL CERVELLO SOSTIENI LA RICERCA

Usa il CERVELLO

**SOSTIENI LA RICERCA,
DIVENTA SOCIO ARNo**
Associazione Ricerca Neurologica
**riceverai gratuitamente
Amici del Cervello News**

ARNo Associazione Ricerca Neurologica

<i>Presidente</i>	Gianfranco Antognoli
<i>Presidente Onorario</i>	Alberto Muratorio
<i>Direttore Scientifico</i>	Ubaldo Bonuccelli
<i>Vicepresidente Vicario</i>	Marco Antongiovanni
<i>Vice Presidente</i>	Sergio Cortopassi
<i>Giunta Esecutiva</i>	Carlo Bonuccelli
<i>Giunta Esecutiva</i>	Gabriele Beni
<i>Giunta Esecutiva</i>	Manrico Niccolai
<i>Giunta Esecutiva</i>	Roberto Caparvi
<i>Giunta Esecutiva</i>	Luigi Nannipieri

- **per diventare socio ARNo**
- **per effettuare donazioni**
- **per conoscere le ultime iniziative**

CONSULTA IL NUOVO SITO

WWW.ARNONEUROLOGIA.IT

