

LUISS



Dipartimento  
di Scienze Politiche

Cattedra di Metodologia delle Scienze Sociali

# L'empatia nelle scienze sociali: una risorsa per una società in costante evoluzione

Prof.ssa Albertina Oliverio

RELATORE

Fabiana Victoria Iovino  
Matricola: 083942

CANDIDATO

Anno Accademico 2018/2019

## Ringraziamenti

*Ai miei genitori, Astrid e Luigi, so che non è stato facile questo percorso così lontani ma vi prometto che ne verrà la pena, intanto vi dedico questo piccolo traguardo.  
Alla mia relatrice e professoressa Albertina che mi ha ispirato sin dal primo giorno di lezione.  
Ai miei amici, senza il vostro supporto non ce l'avrei mai fatta.  
E a me, che in uno dei momenti più difficili ho avuto il coraggio di non piangermi addosso e portare avanti il mio sogno.*

# Sommario

## Introduzione

### Capitolo I: Introduzione all'empatia

1.1 Verso una definizione di empatia

1.2 Cenni storici

1.3 L'approccio Darwiniano: tra empatia e cooperazione

1.4 Teorie e modelli

1.4.1 Norma Feshbach (1987): L'inizio di un'empatia multidimensionale

1.4.2 Il modello di Martin Hoffman (1987): Empatia e morale

1.4.3 Il modello di Janet Strayer (1987): nuovo approccio multidimensionale all'empatia

1.4.4 L'approccio contemporaneo di Serge Tisseron (2013)

1.5 Empatia, altruismo, egoismo e socialità positiva

1.6 Empatia e neuroscienze

1.6.1 I neuroni specchio

1.6.2 Il processo di Bottom- up vs. Top down

### Capitolo II: L'empatia a livello interdisciplinare

2.1 Empatia ed ermeneutica: uno sguardo filosofico

2.2 La neuroscienza dell'empatia

2.2.1 Teoria dei neuroni specchio, simulazione incarnata e intersoggettività

2.2.2 Circuito empatico

2.2.3 Regolazione della risposta empatica

2.2.4 Teoria del social brain

2.3 Empatia e neuroeconomia: L'agente economico tra razionalità e istinto emotivo

2.3.1 Neuroeconomia e analisi del comportamento sociale

2.3.2 Neuroeconomia e teoria dei giochi: il ruolo dell'empatia nei processi decisionali

2.4 Empatia nella gestione politica

### Capitolo III: Il ruolo dell'empatia in politica

3.1 Leadership, potere, autorità, carisma ed empatia

3.2 Empatia e intelligenza emotiva

3.3 L'empatia nei rapporti politici

3.3.1 Due casi pratici dell'uso dell'empatia nella risoluzione di conflitti internazionali:

Camp David I e II

3.4 Empatia: forza o debolezza?

**Conclusione**

**Abstract**

**Bibliografia e sitografia**

## Introduzione

Con il presente elaborato si cerca di mettere in luce il ruolo dell'empatia nelle scienze sociali e la fondamentale importanza del suo utilizzo all'interno di una società contemporanea che è caratterizzata da una grande confusione morale, dall'avvento della globalizzazione, dalla crisi finanziaria, dall'introduzione delle nuove tecnologie, dal cambiamento climatico, dalle guerre e dai conflitti mai risolti. In poche parole, questo elaborato si pone l'obiettivo di mettere in risalto la componente empatica quale fattore essenziale per comprendere e risolvere i dilemmi che pervadono la società attuale.

Il primo capitolo ha uno scopo introduttivo alle dinamiche dell'empatia, in esso verranno trattate le sue basi teoriche. L'empatia è definita nel linguaggio comune come la capacità di mettersi nei panni dell'altro. Al riguardo sono state elaborate diverse teorie in ambito psicologico che mirano a spiegare le sue componenti- affettiva e cognitiva- e il suo sviluppo nel corso della vita. Nel proseguo del capitolo verranno inoltre segnalate le differenze tra empatia e le esperienze che comportano una connessione interpersonale, quali, la simpatia, la mimica, il contagio emotivo, la preoccupazione empatica e la compassione. Si realizzerà un breve *excursus* storico circa l'evoluzione del termine, il quale viene introdotto dagli antichi greci ed è ancora oggi in evoluzione. Verrà illustrato il pensiero di Darwin circa l'istinto sociale, la sua correlazione con l'empatia e la sua importanza nel favorire il processo evolutivo. Allo stesso modo, si spiegherà quale è il nesso esistente tra empatia, egoismo, altruismo e pro socialità. Infine, si realizzerà un approfondimento circa le origini biologiche dell'empatia.

Nel secondo capitolo, verrà trattato l'aspetto interdisciplinare dell'empatia, ovvero, si presenterà il modo in cui l'empatia viene analizzata dalle diverse prospettive e ambiti di ricerca nelle scienze sociali e nella neurobiologia. In particolare, si tratterà il ruolo dell'empatia nell'ermeneutica e all'interno del discorso filosofico e interpretativo. Si svilupperà la spiegazione neuroscientifica dell'istinto empatico; e per quanto riguarda le scienze economiche si spiegherà il ruolo che ha l'empatia nel comportamento dell'agente economico. Rispetto alle scienze politiche l'empatia sarà oggetto di studio in quanto componente coadiuvante nelle relazioni internazionali e nei rapporti politici.

Infine, nell'ultimo capitolo di questo elaborato verranno approfonditi gli effetti dell'uso dell'empatia in politica. Nello specifico, si presenterà il collegamento tra il carisma politico e l'empatia, strumentali al raggiungimento del consenso e alla legittimazione del leader. Si analizzerà in che modo l'intelligenza emotiva possa giovare i leader nell'utilizzo delle proprie risorse e dell'empatia. Verranno esposti alcuni casi empirici in cui il ruolo dell'empatia è stato evidenziato e si è rivelato

decisivo a determinare i risultati di un'azione politica. E infine, si presenteranno alcune debolezze strutturali dell'empatia e il modo e il motivo per risolverle.

**Capitolo I**  
**Introduzione all'empatia**

In questo capitolo verranno spiegate le basi teoriche dell'empatia; si ripercorreranno le tappe dell'evoluzione del concetto di empatia dall'Antica Grecia al giorno d'oggi; si analizzerà l'approccio Darwiniano all'empatia in quanto comportamento evolutivo; verranno illustrati le principali teorie e modelli su come funziona e si sviluppa l'empatia negli esseri umani; verrà messo in evidenza il nesso esistente tra empatia e comportamenti sociali positivi e negativi; e infine si realizzerà un piccolo approfondimento sui fondamenti biologici alla base di tutto ciò.

### **1.1 Verso una definizione di empatia**

Negli ultimi decenni si è parlato molto di empatia, alcuni studiosi addirittura affermano che viviamo nel 'secolo dell'empatia', senza di essa non resisteremmo all'ondata d'urto della digitalizzazione e dell'automatizzazione. Si comincia a parlare di empatia come *hard skill* del futuro, la chiave della comunicazione efficace, il cuore delle strategie politiche contemporanee, nonché come abilità sociale in grado di incrementare il benessere collettivo. Ma, sappiamo realmente cosa è l'empatia? Ci sono molte risposte a questa domanda trattandosi di un concetto a più dimensioni.

La parola empatia trae le sue radici dal greco antico- *empathia*, composta da *en* (in) e *pathos* (sentimento)- consiste nell'esperire attivamente un'esperienza altrui (Giusti, 2007). Sebbene esista un certo consenso riguardo al significato generale che evoca il termine empatia, non esiste ancora un accordo tra gli scienziati su quale sia la sua corretta definizione. Sono molteplici gli approcci e i metodi di misurazione che fanno riferimento alle singole componenti dell'empatia.

L'empatia infatti è composta da una componente affettiva e una cognitiva. L'empatia cognitiva consiste nella capacità di riconoscere le emozioni altrui come se fossero proprie. In questo caso l'empatia rappresenta una vera e propria competenza emotiva che ci porterebbe ad immedesimarci mentalmente nella realtà altrui per comprendere al meglio punti di vista, pensieri ed emozioni, senza tuttavia esserne offuscati dallo stato emotivo dell'altro. D'altra parte, la componente affettiva corrisponde alla condivisione di stati emotivi altrui in maniera vicaria, ovvero, l'abilità di provare un'emozione uguale o molto simile a quella di un terzo consapevolmente che essa derivi dallo stato emotivo di quest'ultimo. A questa classificazione tradizionale si affiancano molte varianti, che sono state elaborate nel corso degli anni e che verranno approfondite nel proseguo di questo capitolo.

Un nodo da risolvere per chiarire il significato di empatia risiede nel fatto che tale termine coinvolge più componenti, a sua volta legate tra di esse, dunque è fondamentale fare una distinzione tra empatia e "le sue sorelle". L'empatia viene spesso legata a una serie di fenomeni, quali la simpatia, la compassione, la mimica, il contagio emotivo, l'identificazione e innumerevoli altri che sebbene interconnessi ad essa sono ben diversi e in seguito si spiegherà il perché.



Iniziamo con il distinguere l'empatia dalla simpatia. Si tratta di due esperienze tra le quali vi è un collegamento corrispondente al fatto che ciascuna rappresenta una dimensione dell'approccio che abbiamo nei confronti di un'esperienza altrui. Questo nesso non deve però essere fonte di confusione. Diversi autori, tra i quali Lauren Wispé (1986) e Stephen Darwall (1998), affermano che si tratti di due concetti da tenere rigorosamente separati.

Wispé sostiene che la simpatia abbia a che fare con una risposta in termini di azione alla situazione emotiva di un terzo; mentre l'empatia sarebbe riconducibile alla conoscenza dell'altro e delle esperienze altrui. Nel primo caso si riduce la consapevolezza di sé a vantaggio dell'agire in base alle condizioni dell'altro; mentre nell'empatia si tenta di intendere l'altro e i suoi sentimenti senza proiettarvi vissuti a lui estranei.

In parallelo, il filosofo Stephen Darwall parla di un'empatia dello stato mentale e di una simpatia per la condizione dell'altro. In questa sede, l'empatia viene concepita come capacità di comprendere neutralmente gli stati mentali altrui senza essere necessariamente coinvolti in maniera positiva; la simpatia invece risulterebbe da una reazione suscitata dall'interesse al benessere dell'altro, ovvero, dall'intenzione di prendersi cura dell'altro muovendo dalla prospettiva della terza persona. Per cui si rivela necessaria la considerazione del benessere affinché possa scattare la simpatia. Inoltre, Darwall realizza una distinzione fra gli stadi dell'empatia, attraverso cui riesce a tracciare una linea sottile che le divide. Si va da uno stadio freddo di empatia proiettiva e off-line, in cui ci si limita a capire lo stato emotivo dell'altro, ad uno stadio più avanzato di empatia proto-simpatetica, in cui ci si immedesima nell'altro e si riescono a provare le emozioni altrui come se fossero proprie, lo step successivo potrebbe comportare l'innescarsi di un sentimento di simpatia nei confronti dell'altro. Ma non è detto, l'empatia potrebbe bloccarsi a livello proto, e non evolvere mai in simpatia, ad esempio: se un terzo subisce un lutto- e noi siamo presi da un profondo sentimento di vendetta o di invidia nei confronti dell'altro- è probabile che non si provi a simpatizzare ma anzi si potrebbe ricavare piacere dal suo dolore. Invece la simpatia è un vero e proprio sentimento che nasce in risposta ad una minaccia o a un ostacolo, reale o apparente, che mette in rischio il benessere di un altro.

Fin qui la distinzione operata tra empatia e simpatia è abbastanza ben delineata. Tuttavia, comporta l'obbligo di stabilire un'ulteriore distinzione fra il valore per una persona e il valore neutro sotto il profilo personale. Si potrebbe confondere la presenza di un sentimento impersonale, collettivo e anonimo, riguardante l'insieme delle persone, con il valore specifico che attribuiamo a determinate persone. Ad esempio, se vediamo un bambino che sta per essere investito, è naturale voler evitare l'incidente e questo lo desideriamo per il bambino stesso, per il suo bene. Ciò è ben diverso dal volere che il bambino venga messo in salvo, e desiderarlo per il bene che gli vogliamo. È perché teniamo a qualcuno che vogliamo il suo bene- inteso come benessere- e non perché vogliamo quel bene- inteso

come risposta affettiva verso l'altro- che ci teniamo a qualcuno. Nel primo caso, è l'altra persona e non quel bene ad influenzare il nostro modo di agire, tale spersonalizzazione ci può portare ad un atteggiamento altruistico, da qui scaturisce il nesso esistente tra empatia e altruismo che verrà analizzato nei paragrafi a seguire.

Per proseguire, diviene necessario operare una distinzione anche tra empatia e le sue "sorelle maggiori" ovvero, tra 'mimica' e 'contagio emotivo', le quali rappresentano due processi, che nonostante contribuiscano sostanzialmente ad una risposta empatica, non sono necessari né sufficienti affinché si formi l'esperienza empatica. L'empatia ha come preconditione, l'autoconsapevolezza di sé e l'abilità di distinguere quale sia la fonte delle nostre emozioni (Lamm e Singer, 2015).

La mimica, differentemente, incarna una tendenza a sincronizzare le espressioni affettive, le vocalizzazioni, la postura e i movimenti con le altre persone. Questo processo scatta in maniera automatica e in assenza di piena consapevolezza, per cui, nonostante sia stato provato da diversi studi che la mimica consenta di condividere e capire automaticamente le emozioni altrui, è dimostrato che essa possa scattare anche davanti a stimoli visivi, negativi o positivi, che non hanno alcuna rilevanza sociale, e inoltre che si tratti di un meccanismo che può essere facilmente inibito e controllato dai propri processi cognitivi. Queste osservazioni mettono in dubbio che la mimica possa rappresentare un motore realistico della manifestazione dello stato emotivo altrui.

D'altra parte, anche il contagio emotivo se ne discosta perché tale tendenza a catturare le emozioni degli altri, conosciuta oggi come contagio emotivo e in tempi passati denominata "empatia primitiva", non implica neanche in questo caso un processo generato mediante l'autoconsapevolezza bensì un processo automatico. Di conseguenza, si ritiene che la mimica ed il contagio emotivo, che sono connotati da una forte sovrapposizione, non possano esser sinonimi di empatia in quanto manca l'abilità di riuscire a distinguere tra le proprie emozioni e quelle dell'altro. Questa mancanza di consapevolezza può portare in alcuni casi ad uno stato di angoscia, nel caso del contagio emotivo, e di egocentrismo dell'osservatore, nel caso della mimica.

È importante anche distinguere l'empatia dalle sue "sorelle minori", ovvero, dalle risposte di un osservatore verso uno stato emotivo altrui percepite come indirette e che possono essere confuse con una reazione empatica. Questo è il caso della 'comprensione', della 'preoccupazione empatica' e della 'compassione'. Tutti hanno in comune il fatto che il cambiamento emotivo venga indotto nell'osservatore in risposta allo stato emotivo altrui che percepiamo o immaginiamo ma ciò non implica che vengano coinvolti necessariamente sentimenti condivisi, cosa che invece accade necessariamente nella risposta empatica ove le emozioni coinvolte sono isomorfiche a quelle dell'altra persona.

Infine, per quanto attiene la correlazione tra empatia e identificazione, secondo il modello teorico proposto da Serge Tisseron (2013), è possibile collocare l'identificazione alla base dell'empatia che sarebbe composta, secondo l'autore, da una piramide a tre livelli. Alla base di questa piramide troviamo l'identificazione, detta appunto 'empatia di base'. Si tratta della capacità di cambiare punti di vista senza perdersi dentro il punto di vista dell'altro. L'identificazione è concepita come componente basilare dell'empatia e corrisponde al primo passo da compiere per creare empatia nel senso compiuto del termine ma non corrisponde, ancora una volta, a un sinonimo adeguato da adottare ma si tratta di una componente fondamentale.

Orbene, dopo aver fatto una distinzione su ciò che è, e non è empatia, approdiamo alle definizioni contemporanee più diffuse del termine.

Per empatia si intende “la capacità di entrare all'interno dell'esperienza di un altro o di comprendere oggetti o emozioni al di fuori di noi stessi”<sup>1</sup> e “la capacità di partecipare ai sentimenti o alle idee degli altri”.<sup>2</sup>

L'empatia può anche essere definita come una risposta affettiva la quale viene direttamente percepita, pensata o inferita, da un altro essere (Batson, 2009).

De Vignemont e Singer inquadrano l'empatia in questo altro modo: “Empatizziamo con gli altri quando vi è (1) uno stato affettivo (2) il quale è isomorfo allo stato affettivo di un'altra persona, (3) il quale è stato suscitato osservando o immaginando uno stato emotivo di un'altra persona (4) e, quando sappiamo che lo stato affettivo dell'altra persona è la fonte del nostro stato affettivo”<sup>3</sup>.

D'altro canto, toccando l'essenziale, Rizzolatti mostra l'empatia come “una pratica solidale e positiva: so che tu non puoi fare a meno di me perché io non posso fare a meno di te. Una pratica perfettamente iscritta nel tessuto cognitivo, che la società può solo esaltare o deprimere.”<sup>4</sup> Suppone che il nuovo secolo sia all'insegna delle passioni tristi e che la nostra condizione prevalente sia connotata da sentimenti negativi, quali la rabbia, l'odio, l'egoismo. Tuttavia, non esclude che l'empatia possa dare un senso diverso al destino delle emozioni.

L'empatia si basa nell'essere concentrati e protesi verso l'altro nel tentativo di capire le sue comunicazioni e le sue azioni nei termini del suo quadro di riferimento. Tutto ciò è diverso dal conoscere da una prospettiva esterna dove il comportamento dell'altro è letto in termini di una presunta oggettività dell'osservatore (Schegloff, 1991; Brennan, 1991).

---

<sup>1</sup> Oxford English Dictionary, in Giusti. E and Locatelli, M. (2000). L'empatia integrata: analisi umanistica del comportamento motivazionale nella clinica e nella formazione. Roma: Sovera, pp.13

<sup>2</sup> New Merriam-Webster Dictionary, in Giusti. E and Locatelli, M. (2000). L'empatia integrata: analisi umanistica del comportamento motivazionale nella clinica e nella formazione. Roma: Sovera, pp.13-14

<sup>3</sup> Singer, T. and Lamm, C. (2009). The Social Neuroscience of Empathy. *Annals of the New York Academy of Sciences*, [online] 1156(1), pp.88

<sup>4</sup> Giacomo Rizzolatti and Gnoli, A. (2018). In te mi specchio: per una scienza dell'empatia. Milano: Bur Rizzoli, pp.9

Infine, parafrasando Decety, l'empatia rappresenta un meccanismo biologico, frutto dell'evoluzione, strettamente legato alle relazioni sociali. Queste interazioni cambiano il funzionamento del cervello anche a livello molecolare, la capacità di condividere ed esprimere emozioni si stampa nel nostro cervello e muta nel corso dell'evoluzione. L'empatia può mutare ma rimane e sarà sempre una componente fondamentale e indispensabile per la coesione, che sta alla base di ogni rapporto sociale. Senza empatia non saremo capaci di realizzare un qualsiasi rapporto umano. In una parola, senza empatia non saremo esseri umani (Decety, 2012).

## 1.2 Cenni storici ed evoluzione

Da tempi remoti l'uomo ha sperimentato l'empatia, dai cavernicoli, oltre due milioni di anni fa, nascono le prime manifestazioni di ciò che oggi conosciamo come empatia. I Neanderthal europei manifestavano concretamente empatia per gli altri attraverso la cura dei malati, il senso di lutto e il trattamento di riguardo speciale per i propri morti. Non sapevano dell'esistenza dell'empatia come esperienza a sé ma le loro azioni ne erano sicuramente influenzate.

Nell'antica Grecia l'empatia era già stata individuata ed erano ben noti i suoi principali effetti. All'epoca di Platone, il suo rapsodo sapeva perfettamente che qualora piangessi durante la recitazione delle poesie, avrebbe ottenuto un senso di commozione da parte del pubblico perché si sarebbero immedesimati in lui. Anche Aristotele era consapevole dell'identificazione che scaturiva tra lo spettatore di rappresentazioni emotivamente intense e l'eroe tragico dell'opera. Pubblico e protagonista divenivano un tutt'uno, soffrivano e pativano insieme, lo spettatore tremava al solo pensiero che lo stesso potesse capitare anche a lui<sup>5</sup>.

Inoltre, nonostante le numerose ricorrenze di questo termine nel corpus degli autori greci antichi, la parola empatia non acquisiva ancora il senso che oggi le attribuiamo. Infatti, la si può trovare nel Tetrabiblos di Tolomeo (II sec. d.C) come passione fisica; negli scritti del medico Galeno (II – III sec. d.C) sempre con un'accezione fisica; e lo stesso Aristotele che delineava perfettamente il concetto di empatia non la chiamava propriamente *empathia* ma si riferiva ad essa usando il termine *eleos* (pietà, compassione).

È stato solo nella seconda metà del Settecento che un termine che riguardasse il significato compiuto di empatia fa la sua prima entrata in scena. Questo avvenne lontano dal contesto degli antichi greci, in Germania, con il termine *Einfühlung* "sentire dentro" che nasce durante la temperie culturale romantica e denota un'esperienza di fusione dell'essere umano con la natura. Il primo a farne riferimento è stato Robert Vischer (1872), che introduce il termine nel campo dell'arte e la riflessione estetica per descrivere la capacità della fantasia umana di cogliere il valore simbolico della natura.

---

<sup>5</sup> Si veda: Pinotti, A. (2011). *Empatia: storia di un'idea da Platone al postumano*. Roma: Gif Editori Laterza.

Descrive l'empatia come un processo che consente di cogliere la natura, a noi esterna, come un qualcosa di interno, ovvero, come natura interna del proprio corpo. Questo approccio concettuale permetteva di proiettare i sentimenti, che lui chiamava fantasia, sugli altri e sulla percezione del mondo.

Anche se già prima, alcuni autori del romanticismo tedesco, quali Herder (1778) e Novalis (1798), ne cominciarono a parlare ma in questo caso facendo riferimento all'empatia, non più come un processo guidato dalla fantasia umana che "sente" nella natura, bensì come un'immedesimazione della persona nella vita della natura. Vi era considerata, quindi, la presenza di una sensibilità soggettiva in grado di cogliere una realtà esterna oggettiva.

Nel 1906 Theodor Lipps diventa il padre della prima teoria scientifica sul concetto di *Einfühlung* che usa per descrivere l'empatia come funzione psicologica fondamentale per la concezione estetica e filosofica. Secondo Lipps, l'esperienza empatica è qualcosa di innato che produce un'imitazione interna che avviene per via della propria immedesimazione nell'esterno. Ad esempio, in riferimento all'arte, la partecipazione visiva a un'opera d'arte comporterebbe la partecipazione emotiva dell'osservatore, che tende a rispondere in maniera progressiva a tale stimolo con dei movimenti mimetici della propria postura corporea. Si prenda in considerazione uno degli esempi più celebri del suo pensiero: se un soggetto osserva una colonna reggente un architrave, egli sarà indotto a una sensazione di pressione fisica e inconsapevolmente accentuerà la sua posizione eretta.

Dalla teoria di Lipps inizia il viaggio da un'empatia per l'arte e la natura verso un'empatia per l'altro che porta infine all'intersoggettività. Si passa dunque, dal render propria l'esperienza di oggetti inanimati alla comprensione dello stato mentale dei nostri simili, basandosi analogamente su un processo di imitazione interna di ciò che vive l'altro.

Nell'ambito della fenomenologia, l'empatia viene spiegata in questo senso da Edith Stein (1917) che si propone di esaltare l'alterità che vi è tra soggetto e natura, e tra soggetti diversi, e al tempo stesso di capire le dinamiche e il funzionamento di questa comunicazione intersoggettiva. "L'empatia-scrive la Stein- è l'atto paradossale attraverso cui la realtà di altro, di ciò che non siamo, non abbiamo ancora vissuto o che non vivremo mai e che ci sposta altrove, nell'ignoto, diventa elemento dell'esperienza più intima cioè quella del sentire insieme che produce ampliamento ed espansione verso ciò che è oltre, impreveduto".<sup>6</sup>

Successivamente alla teoria di Lipps, lo psicologo inglese Edward Titchener (1909) coniò il termine empatia così come lo conosciamo oggi, traducendolo dall'etimologia greca *empathia* e le attribuì il significato di "sentire a proprio modo in".

---

<sup>6</sup> Stein E., (1917). *L'empatia*. Milano: Franco Angeli.

Nel corso del ventesimo secolo, il concetto di empatia viene assunto nei vari settori della psicologia, accomunato da un unico elemento: la presenza di una relazione interpersonale. Si comincia a scoprire e a distinguere l'aspetto emotivo da quello cognitivo. Inizialmente veniva messa in evidenza soprattutto la componente emotiva dell'empatia e dalla fine degli anni Sessanta si inizia a consolidare una visione concentrata sui caratteri emotivi dell'esperienza empatica. Stotland (1969) è uno dei primi autori che definisce empatia come la risposta emotiva che un osservatore ha quando sente che un'altra persona sta provando o proverà un'emozione. Alcuni anni dopo, anche Hoffman (1987) adotta questo approccio definendo l'empatia come una risposta affettiva più adatta alla situazione dell'altro che alla propria.

Tuttavia, negli anni Trenta, Mead (1934) si concentrava sulle basi cognitive dell'empatia. Egli evidenziava che adottare la prospettiva di un altro è un modo di comprendere i suoi sentimenti, per cui, l'empatia dovrebbe essere concepita non solo in quanto risposta emotiva ma soprattutto in quanto complesso processo cognitivo che ci consente di comprendere e capire l'altro senza perdere la cognizione di noi stessi. Infatti, negli anni Novanta, si iniziano ad avanzare le prime teorie che integravano questa visione e proponevano la complementarità delle due componenti dell'empatia. Su questa ipotesi fanno perno le teorie contemporanee più ferrate e diffuse in ambito, sulle quali si realizzerà un approfondimento successivamente.

Il concetto di empatia è stato poi ripreso ed ampliato dalla teoria dei neuroni specchio alla fine degli anni Novanta. Tale teoria spiega che, per provare empatia, è necessario simulare la stessa emozione dell'altro internamente, questo avviene tramite un meccanismo di modellizzazione prelinguistico che è insito negli esseri umani.

Infine, dopo aver ripercorso brevemente le tappe dell'evoluzione storica e teorica dell'empatia, è possibile stabilire che si tratti di un concetto dinamico, multidimensionale e in costante evoluzione, al quale la scienza può sempre fare riferimento senza l'intento di ritrovarvi una spiegazione unica ed uniforme.

### **1.3 L'approccio Darwiniano: tra empatia e cooperazione**

L'idea che esistesse una tendenza innata al contagio emotivo la si può far risalire a Charles Darwin (1859), chi credeva esistesse negli esseri umani, non solo un'abilità naturale per riconoscere le emozioni degli altri, ma anche una tendenza a rispondervi nel modo più adatto. Il contagio emotivo, che come vedremo, per molti autori sta alla base dell'empatia, è un comportamento che Darwin definiva come un comportamento adattativo e fondamentale per l'evoluzione della specie poiché permetteva, sia al singolo individuo, che al suo gruppo di appartenenza, di reagire in modo adeguato e rapido alle situazioni di pericolo.

Darwin è stato spesso descritto quale un assiduo sostenitore dell'idea che l'essere umano visse in un campo di battaglia, dove solo i più forti potevano essere in grado di sopravvivere, ma in realtà le sue idee erano meno drastiche. Nonostante nella sua opera "L'origine delle specie" (1859), Darwin sembrava offrire una giustificazione biologica alle teorie utilitaristiche sull'interesse personale, nei suoi ultimi lavori, tra cui "L'origine dell'uomo e la scelta sessuale" (1871), egli metteva in discussione la visione utilitarista e affermava che gli impulsi umani non sempre erano dettati dall'anticipazione del piacere bensì da un qualcosa che lui chiamò "istinto sociale".

Inoltre, Darwin aveva la convinzione che la sopravvivenza del più adatto poggiasse tanto sulla competizione individuale quanto sull'abilità di cooperazione, di simbiosi e di reciprocità. Il più adatto sarebbe colui che potesse con uguale abilità creare rapporti di cooperazione con i propri simili.

Dunque, molti anni prima dell'ascesa delle prime teorie sull'empatia, Darwin aveva già individuato l'importanza di questo meccanismo per la cooperazione e l'evoluzione della specie. Prevedeva che in una società prossima a venire gli uomini avrebbero ampliato i propri istinti sociali e impulsi simpatetici, che sarebbero diventati ancor più teneri e più largamente diffusi. A tale riguardo scrisse: "Non appena sarà onorata e praticata da alcuni di noi, questa virtù si diffonderà attraverso l'istruzione e l'esempio ai giovani e, alla fine, sarà incorporata nella pubblica opinione"<sup>7</sup>.

#### **1.4 Teorie e modelli sull'empatia**

Come abbiamo già accennato, da diversi anni il processo empatico è oggetto di studio della psicologia. Tuttavia, fino alla fine del ventesimo secolo vi era ancora uno scarso consenso riguardo alla sua natura e il suo modo di operare. Le teorie sull'empatia si classificavano in: teorie cognitive, che donavano una spiegazione gnoseologica e meccanica e, teorie incentrate sull'emotività, che suggerivano l'empatia come una risposta affettiva innata. Circa alla fine degli anni Ottanta, gli scienziati iniziavano ad avanzare modelli teorici in cui viene introdotta una visione più completa e integrata di empatia che considera e studia insieme la componente emotiva e quella cognitiva.

##### **1.4.1 Norma Feshbach (1987): L'inizio di un'empatia multidimensionale**

La prima autrice a presentare un modello integrato di empatia è stata Norma Feshbach chi parlò di empatia come un processo che integra la componente cognitiva, come prerequisito, e la componente affettiva, quale fattore determinante dell'empatia. Dalle sue ricerche emergeva che le due componenti empatiche dovevano essere considerate come elementi complementari anziché contrapposti.

L'azione dell'insieme delle componenti permetterebbe di svolgere un'azione integrata e in grado di generare empatia. La teoria in questione propone che l'empatia sia composta da 3 competenze o

---

<sup>7</sup> Darwin, C. (1872). *L'espressione delle emozioni nell'uomo e negli animali*. Roma: Newton Compton 2006.

abilità essenziali, di cui le prime due sono abilità cognitive e solo l'ultima rispecchia la dimensione affettiva. Nello specifico si tratta delle seguenti:

- La capacità di decodificare gli stati emotivi vissuti dalle altre persone: saper riconoscere e classificare le emozioni altrui.
- La capacità di assumere il ruolo e la prospettiva di un altro: sapersi mettere al posto dell'altro assumendo il punto di vista altrui anche se diverso da quello personale.
- La capacità di rispondere affettivamente alle emozioni provate da un'altra persona: essere in grado di condividere in forma vicaria l'emozione altrui.

Senza l'ultimo passaggio le prime due capacità rappresenterebbero solamente una predisposizione ad essere empatici ma non basterebbero a configurare un'esperienza empatica. Inoltre, secondo il modello della Feshbach, l'empatia non comparirebbe prima del superamento dell'egocentrismo attorno all'età di 6 anni.

#### **1.4. 2 Il modello di Martin Hoffman (1987): Empatia e morale**

Il modello di Hoffman, diversamente da quello appena prestato, propone che l'empatia sorga sin dai primi giorni di vita, quando risulta accentuata la componente affettiva rispetto alle capacità cognitive che invece acquisiranno un'importanza maggiore e progressiva nel tempo. Secondo questa teoria, le abilità cognitive si intrecciano alle componenti affettive nel tempo e ciò porta a forme di empatia sempre più evolute. Oltre alle due componenti appena citate nel modello di Hoffman si aggiunge un ulteriore elemento, ovvero, la componente motivazionale. L'autore propone che l'atto di empatia verso una persona che soffre, rappresenterebbe una motivazione per mettere in atto comportamenti pro sociali. Questa motivazione deriverebbe dal fatto che immedesimarsi nell'altro ci porta a prestargli sostegno e ciò comporta, a sua volta, una sensazione di benessere per chi agisce in questo modo, viceversa, non aiutare l'altro comporterebbe un senso di colpa.

Dunque, l'empatia non sarebbe un'abilità statica bensì un'abilità che muta ed evolve progressivamente nel tempo e che va di pari passo con le abilità cognitive. Egli individua cinque modi in cui l'empatia si manifesta:

- Distress empatico globale, presente nei primi mesi di vita, quando non si è in grado di distinguere tra sé e l'altro. Così un'emozione altrui diviene propria ma non si è in grado di comprendere che la causa proviene dallo stato emotivo dell'altro. L'empatia in questa prima tappa di vita si configura come una risposta totalmente affettiva, involontaria e automatica.
- Distress empatico egocentrico, si sviluppa durante il primo anno di vita, si inizia a distinguere l'altro da sé ma non si è ancora in grado di distinguere gli stati interni da quelli altrui. Il bambino agisce imitando le emozioni altrui e potrebbe mettere in atto tentativi di sostegno verso l'altro che



non devono essere intesi come altruistici in quanto sono finalizzati ad attenuare il suo stato emotivo.

- Distress empatico quasi-egocentrico, prende forma durante il primo e il secondo anno di vita quando la distinzione dall'altro è più chiara, si mettono in moto dei comportamenti volti a confrontare l'altro, come ad esempio l'atto di abbracciarlo, ma la componente egocentrica rimane. Infatti, quando si agisce per dare confronto all'altro si sceglie di fare delle azioni che sarebbero significative per sé stessi.
- Vera empatia per lo stato d'animo di un'altra persona, comincia intorno ai 2 anni quando si inizia ad esser consapevoli della distinzione tra gli stati interni e gli stati emotivi altrui. Di conseguenza, il bambino agisce, non più in base a ciò che prova bensì in base ai desideri e sentimenti dell'altro, in questo modo il suo sostegno diventa più efficace.
- Distress empatico oltre la situazione, ha luogo a partire dai 9 anni, quando il bambino realizza la propria identità e l'influenza di quest'ultima nelle diverse situazioni di vita.

L'empatia completa o più matura si raggiunge intorno ai 13 anni quando è abbastanza elevata la complessità dei processi cognitivi.

#### **1.4. 3 Il modello di Janet Strayer (1987): nuovo approccio multidimensionale all'empatia**

Janet Strayer considera l'empatia, allo stesso modo di Hoffman, in un'ottica evolutiva e multidimensionale. Similmente, considera che lo sviluppo delle componenti cognitive si integri progressivamente alle componenti affettive e ciò comporti l'instaurarsi di forme di empatia più evolute. Diversamente, secondo l'autrice, il contagio emotivo- che Hoffman definisce distress empatico globale- è una risposta affettiva automatica e involontaria. Per parlare di empatia è necessario che intervengano dei processi di mediazione cognitiva. Per questo motivo nel modello non vengono considerate le condivisioni affettive vicarie tipiche dei primi anni di vita. Si considerano solo due forme di empatia:

- L'empatia per condivisione parallela, in cui intervengono processi cognitivi rudimentali e che ha luogo in età prescolare. Descrive un processo tale per cui quando si osserva un evento che interessa l'altro si tende a riportare in mente una propria esperienza simile a quella e si riporta in essere l'emozione che si era sperimentata in quel momento.
- L'empatia per condivisione transitoria che è la forma di empatia più matura ed è mediata da meccanismi cognitivi più evoluti e complessi, si sviluppa quando il bambino è in grado di comprendere che l'altro, avendo una propria identità, potrebbe vivere emozioni diverse da quelle che lui proverebbe nelle medesime circostanze.

In questa teoria la dimensione interpersonale viene messa in secondo piano e verrà qualche anno dopo ripresa da Davis.

#### **1.4.4 L'approccio contemporaneo di Serge Tisseron (2013)**

Nel 2013 Serge Tisseron presenta un modello di empatia a tre strati, paragona l'empatia ad una nave a tre livelli sovrapposti. Alla base di questa nave vi è l'identificazione, che rappresenta una capacità propedeutica all'empatia più evoluta ed è comune a tutti gli uomini. Questa empatia di base, anche conosciuta come empatia diretta possiede a sua volta due strati che corrispondono alle due componenti dell'empatia:

- L'empatia emotiva: che appare non appena il bambino riesce a distinguere tra sé e l'altro e quindi passa dalla simpatia all'empatia.
- L'empatia cognitiva: che ha luogo intorno ai quattro anni e mezzo, è la capacità di comprendere il punto di vista dell'altro facendo però un'adeguata distinzione tra la propria esistenza e quella dell'altro.

Il livello successivo è quello dell'empatia reciproca, ovvero, quel momento in cui si inizia ad essere consapevoli che anche gli altri possano pensare e sentire, immedesimarsi e provare le nostre stesse emozioni.

Infine, vi è il processo più alto dell'esperienza empatia, cioè l'empatia intersoggettiva che consiste nel riconoscere all'altro l'opportunità di mettere in chiaro aspetti di noi, a noi stessi ignoti. Attraverso questo tipo di empatia abbiamo la possibilità di riscoprire noi stessi attraverso l'altro, ci si scopre diversi da come si credeva e ci si lascia trasformare dall'esperienza dell'empatia.

#### **1.5 Empatia, altruismo, egoismo e socialità positiva**

Ritornando indietro nel Settecento, notiamo come filosofi degni di nota quali David Hume (1739) e Adam Smith (1759) mettevano già in rilievo e alla base dei comportamenti morali la sensibilità emotiva e la condivisione. L'ipotesi che le nostre azioni possano essere influenzate in maniera positiva verso l'aiuto o il sostegno dell'altro, sulla base dello stato emotivo di quest'ultimo, era già emersa ai tempi. Nonostante sia datata è un'ipotesi che rimane attuale in quanto affascina diversi scienziati che hanno elaborato molteplici teorie al riguardo.

Alcuni studi condotti nell'ambito della psicologia confermano il ruolo fondamentale dell'empatia nel promuovere i comportamenti pro-sociali. Secondo gli esperimenti condotti da Stanley Milgram (1961) sull'obbedienza all'autorità, nei quali, nel nome di un supposto esperimento scientifico, lo scienziato ordinava a dei soggetti di emettere scosse elettriche sempre più forti alle vittime- che in realtà erano attori- si è dimostrato che il numero di persone che sceglieva di continuare con

l'esperimento si riduceva drasticamente qualora essi fossero nella condizione di vedere la vittima soffrire. L'esposizione diretta al dolore altrui presuppone un maggior coinvolgimento emotivo che di conseguenza rendeva più difficile continuare a provocarlo. Si evidenzia che la condivisione empatica riduca l'incidenza di aggressioni in quanto la capacità di mettersi nei panni dell'altro fa sì che sia possibile realizzare una valutazione distaccata dalle proprie motivazioni e di conseguenza ridurre le proprie risposte aggressive.

Più nel profondo di questo argomento, Daniel Batson (1983) avanza l'ipotesi che l'empatia non solo riduca la propensione all'aggressione ma addirittura comporti ad agire in modo altruistico. La sua teoria propone che la condivisione empatica faccia scattare una preoccupazione attiva per la condizione altrui, ciò porterebbe ad agire per attenuare il suo stato di malessere, indipendentemente dalla ricerca di vantaggi di tipo personale, emotivo o sociale. Insieme a i suoi collaboratori, Batson realizza diversi esperimenti volti a dimostrare che l'empatia possa portare ad aiutare un'altra persona sofferente. In tutti gli esperimenti si è dimostrato che l'empatia è una motivazione fondamentale del comportamento di aiuto e più in generale dell'altruismo puro. Questo modello di altruismo-empatia sostiene che, tanto più una persona tende a provare empatia con un'altra, tanto più sarà probabile che l'aiuti. Dunque, gli atti di altruismo non sono motivati edonisticamente ma piuttosto muovono dall'immedesimazione nella situazione dell'altro.

Diversamente, Davis (1980) con il suo costrutto teorico, mette in evidenza un aspetto dell'empatia che non era stato preso in considerazione da Batson. Secondo lui, l'empatia può talvolta portare ad atti di altruismo ma essa possiede anche un lato scuro, tale per cui molto spesso le persone agiscono solo al fine di mettersi al riparo dal malessere provocato dallo stato emotivo altrui. Nello specifico il suo approccio individua quattro componenti della risposta empatica: l'abilità di adottare il punto di vista dell'altro (*perspective taking*), la capacità di immaginarsi situazioni fittizie (fantasia), la tendenza ad sperimentare sentimenti di compassione e preoccupazione verso l'altro (considerazione empatica) e infine, la consapevolezza dei propri stati di ansia che si sperimentano in situazioni relazionali (disagio personale). Queste due ultime sono le componenti emotive dell'empatia e rappresentano due diversi modi di approcciarsi alla situazione dell'altro. In particolare, il disagio personale è connotato da una motivazione egoistica perché osservare la sofferenza altrui crea nell'osservatore uno stato di angoscia e di conseguenza egli agisce in favore dell'altro ma con la finalità di liberarsi dallo stato di disagio che sperimenta in prima persona. Diversamente, la considerazione empatica è caratterizzata da una motivazione altruistica, l'osservatore condivide gli stati emotivi altrui e mette in moto comportamenti pro-sociali volti essenzialmente a migliorare le condizioni dell'altro.

Dinnanzi a questa diversità di teorie è chiaro che non esista ancora un consenso riguardo alla correlazione che vi è tra empatia, altruismo, egoismo e pro socialità. Tuttavia, si ritiene opportuno segnalare la distinzione operata da Nancy Eisenberg (1982), chi distingue l'altruismo dalla pro socialità. L'autrice sostiene che l'altruismo sia motivato dal desiderare il bene degli altri anche qualora questo andasse a discapito del proprio interesse e dunque comporti un costo per chi lo mette in atto. Un comportamento pro sociale invece non è spinto da altruismo poiché si può agire portando vantaggio ad un altro e fare simulatamente il proprio bene, perché agire in maniera pro sociale porta anche ad una soddisfazione personale per chi lo realizza. Di conseguenza, l'empatia non comporterebbe necessariamente comportamenti altruistici, né comportamenti meramente egoistici, tutt'al più, alla base di una risposta empatica si potrebbero ricavare delle motivazioni pro sociali.

## **1.6 Empatia e neuroscienza**

### **1.6. 1 I neuroni specchio**

Filosofi e psicologi hanno a lungo riflettuto sull'empatia ma solo di recente la neuroscienza ha scoperto le basi biologiche di questo meccanismo. Nei primi anni Novanta del Novecento, un gruppo di scienziati guidato da Giacomo Rizzolatti scoprirono l'esistenza di un gruppo di neuroni altamente specializzati e presenti nella parte rostrale della corteccia ventrale premotoria (area F5) che si attivavano in occasione di movimenti specifici. Dagli esperimenti si scoprì che questi neuroni si attivavano anche prima di compiere l'azione di movimento, e nello specifico, quando il macaco coinvolto nell'esperimento osservava un ricercatore allungare il braccio per afferrare la nocciolina, anche se l'animale in questione non aveva mosso alcun muscolo. Successivi esperimenti hanno dimostrato che questi neuroni si attivavano anche in risposta a uno stimolo non visivo, quando ad esempio il macaco anziché aprire il guscio della nocciolina percepiva semplicemente il rumore di un guscio di nocciolina che veniva aperto.

Solo nel 1996 l'équipe di Rizzolatti rese pubblici i risultati delle proprie ricerche e battezzarono questi neuroni come "neuroni specchio" proprio mettere in risalto la loro particolarità nel rispecchiare una specifica azione motoria nel cervello dell'osservatore.

In seguito, altre scoperte sono state fatte ma stavolta gli studi sono stati condotti su soggetti umani, risultò che tali soggetti all'essere esposti ad uno stimolo visivo corrispondente a un movimento o un'espressione facciale altrui attivavano automaticamente la medesima area cerebrale che si sarebbe attivata se fossero stati loro stessi a compiere tali gesti o espressioni, ovvero l'area F5. Questa evidenza dunque è stata considerata dai ricercatori come una parte cruciale nel processo di riconoscimento delle azioni e approdarono alla conclusione che un osservatore potesse comprendere

le azioni altrui dato che osservandole le rappresenta nel proprio cervello, proprio come se egli stesso stesse effettuando quell'azione.

Nel 2001 gli stessi ricercatori ipotizzano l'esistenza di un network che denominarono *mirror neuron system*, e che comprendeva le aree parietali, frontali inferiori e premotorie, che si occupava del riconoscimento delle azioni non solo quando le osserviamo ma anche qualora le immaginassimo o le evocassimo al momento di leggere un verbo o una parola associata ad una determinata azione, un profumo o un qualsiasi altro stimolo che colleghiamo ad un'azione.

Secondo i sostenitori della teoria motoria del riconoscimento delle azioni e compatibilmente con la teoria della cognizione incarnata, detta anche *embodied cognition hypothesis*, i neuroni specchio ci consentirebbero di entrare nella mente degli altri non attraverso il pensiero o un qualche tipo di ragionamento concettuale bensì tramite la rappresentazione dei sentimenti e del comportamento dell'altro, come se fosse proprio, all'interno del nostro sistema sensoriomotorio. Questa teoria dunque propone che la capacità di capire e riconoscere il significato di un'azione dipenda essenzialmente dal nostro sistema sensoriomotorio.

Tuttavia, ad oggi non tutti i ricercatori condividono questo modello teorico. Esiste, infatti, la cosiddetta teoria cognitiva del riconoscimento delle azioni, che offre una visione alternativa di come il nostro cervello associa i significati alle azioni. Tale teoria sostiene che le rappresentazioni concettuali appartengano a delle regioni non motorie, e più nello specifico, alla corteccia occipitotemporale e che di conseguenza l'attività dei neuroni specchio non sia primordiale nel riconoscere il significato di un'azione. In questo modello teorico non si nega quanto accertato da Rizzolatti e i suoi collaboratori, ovvero, che un'azione è compiutamente compresa solo quando la sua osservazione provoca una risonanza nel sistema motorio dell'altro. Per i sostenitori della teoria cognitiva, questa attivazione delle regioni motorie avviene ma si scatena solo in un secondo momento e in quanto conseguenza di una connessione associativa con aree concettuali.

Queste due teorie si collocano a due poli opposti ma non sono state le uniche ad essere state avanzate, infatti, riscontriamo teorie più moderate che cercano in qualche modo di conciliare entrambe le visioni. Tra queste vi è l'ipotesi della molteplicità condivisa, formulata da Vittorio Gallese (2001) che descrive una possibile versione "allargata" del concetto di empatia alla cui base mette il meccanismo della simulazione incarnata nel quale si combina il sistema dei neuroni specchio, assieme ad altri simili circuiti di tipo mirror non motori per formulare la nostra consonanza intenzionale con l'altro.

Si noti che nel corso degli ultimi anni le teorie elaborate sul meccanismo neuronale alla base dell'empatia sono state molteplici e talvolta in contrasto tra di loro. Rimane quindi socchiusa la

questione su quale sia realmente la risposta fisico-chimica che si trova alla base di un'esperienza empatica.

### **1.6.2 Il processo di Bottom- up vs. Top down**

Un altro aspetto di grande rilevanza nei modelli neuroscientifici dell'empatia è rappresentato dai processi di bottom-up e top-down che sono stati descritti per la prima volta da Lamm e Decety (2006) come dei processi di informazione fortemente intrecciati tra di essi e implicati nella generazione e modulazione della risposta empatica.

Il processo di bottom-up descrive un processamento delle emozioni che avviene dal basso verso l'alto durante la condivisione delle emozioni dell'altro. Tale meccanismo è responsabile della cognizione diretta delle emozioni, le quali vengono direttamente attivate dalla percezione di uno stimolo esterno. Tuttavia, la condivisione emotiva anche se "automatica" può essere inibita e regolata dai processi di top-down. Il top-down risponde ai meccanismi metacognitivi che vengono costantemente alimentati dall'informazione bottom-up e che si incaricano di esercitare una funzione di regolazione, valutazione contestuale e controllo delle emozioni rendendo l'individuo meno dipendente da cause esterne e quindi meno vulnerabile.

Il top-down in quanto feedback metacognitivo modula l'empatia attraverso due meccanismi. Il primo prevede che vengano bloccate o ingrandite le rappresentazioni emotive che sono state attivate tramite i canali sensoriali e i processi associati ai circuiti di bottom-up che combina una cooperazione associata tra percezione e azione. Il secondo, si basa nel generare empatia attraverso l'immaginazione o l'anticipazione dello stato dell'altro in assenza dell'esistenza di uno stimolo di bottom-up. Rispetto al primo processo di regolazione vengono coinvolte le strutture corticali quali la corteccia dorsolaterale prefrontale, mediale e la corteccia cingolata anteriore. Tali aree entrano in relazione con le strutture che decodificano le risposte emotive guidate dal processo di bottom-up, quali l'insula anteriore, l'amigdala, e possibilmente le parti del corpo striato ventrale. Il secondo modo in cui i processi di top-down influenzano l'empatia diventa particolarmente rilevante quando vi è poca informazione sensoriale dell'altra persona ed è richiesto quindi l'uso di informazione contestuale, della memoria emotiva, e l'immedesimazione di sé stessi nell'altro.

Nonostante vi sia ancora poca informazione su come i processi sopramenzionati contribuiscono allo sviluppo dell'empatia, i risultati iniziali delle neuroscienze sociali in questo ambito sono molto incoraggianti in quanto ci permetteranno un giorno di arrivare a comprendere l'essenza dell'empatia e la sua importanza a livello sociale e intersoggettivo.

**Capitolo II**  
**L'empatia a livello interdisciplinare**

Di seguito si tratterà il concetto di empatia in maniera interdisciplinare analizzando le diverse prospettive che essa adotta a seconda dell'ambito nel quale viene inserita: nell'ermeneutica posta al centro del discorso filosofico e interpretativo; nelle neuroscienze in quanto stimolo iscritto nel nostro tessuto biologico; nelle scienze economiche alla base della spiegazione del comportamento dell'agente economico; e infine nelle scienze politiche come elemento coadiuvante nelle relazioni internazionali e i rapporti politici.

## **2.1 Empatia ed ermeneutica: uno sguardo filosofico al concetto di empatia**

Il collegamento tra empatia e scienze sociali risale a molti anni fa, filosofi quali Stein (1917) e Husserl (1961) pongono al centro del discorso sociologico l'empatia. Sulla scia di questi, qualche anno dopo, Ardigò (1988) propone l'empatia come la spiegazione più adeguata alla genesi della socialità. Secondo egli l'istaurarsi di un rapporto sociale, tramite la funzione del discorso sociologico, fa perno prima di tutto, sulla capacità, con anche possibili rischi di errore, che ha la nostra coscienza di rendersi conto intuitivamente delle emozioni dell'altro, di interpretarlo e immedesimarsi nelle sue esperienze. Questo avviene prima ancora dell'avvio di un qualche tipo di comunicazione linguistica, e purché in contesti di vicinanza fisica.

L'empatia non porterebbe allo psicologismo secondo Ardigò, ma rappresenterebbe un elemento fondamentale della vita sociale, che è "fatta di empatia prima che, ed oltre che, di ermeneutica"<sup>8</sup>; dunque, sarebbe necessaria l'esperienza empatica per la creazione di senso oggettivo e intersoggettivo, per poi, in un secondo momento, poter configurare l'esperienza dell'ermeneutica che corrisponderebbe sostanzialmente alla trasmissione selezionata di pratiche ed esperienze del passato. Inoltre, il mondo contemporaneo per poter essere compreso appieno avrebbe bisogno di empatia, di intuizione, di ricerca di comunicazione tra le diverse classi, ideologie e orizzonti culturali del mondo. Non sarebbe sufficiente per andare incontro al mondo solamente il nostro patrimonio culturale proveniente dal passato, in poche parole, non basta l'ermeneutica per interpretare il mondo moderno ma è necessaria anche l'empatia.

Nonostante rappresentino due esperienze separate, il filosofo Ardigò, sostiene che empatia ed ermeneutica abbiano uno scopo comune, ovvero, la comprensione dell'altro da sé, e che esse raggiungano questo stesso scopo attraverso percorsi alternativi. Infatti, l'empatia si baserebbe sulla comprensione dell'altro e delle sue intenzioni con il tentativo di capire la vita sociale; mentre l'ermeneutica ripercorre la via opposta, interpreta il prodotto finale e attraverso questo, in via

---

<sup>8</sup> Antiseri, D. (2004). Ragioni della razionalità. Volume 2. [online] Soveria Mannelli: Rubbettino, pp. 828-832.



occasionale, si arriva a comprendere il produttore. Infatti, per l'ermeneutica, l'autore di un testo e le sue intenzioni non sono al centro dell'interpretazione ma lo è il testo in sé.

Alcuni punti di debolezza del pensiero di Ardigò vengono individuati e messi in evidenza da Dario Antiseri (2004) nel suo libro "Ragioni della razionalità". L'autore questiona, attraverso sedici quesiti, il pensiero di Ardigò, secondo cui l'empatia starebbe alla base dell'ermeneutica.

In primis, Antiseri sostiene che l'ermeneutica sia un metodo universale di interpretazione di testi, simboli, segnali e figure, piuttosto che un tentativo di comprendere l'intenzione, in astratto, dell'autore di questi ultimi. Inoltre, afferma che accettare il pensiero di Ardigò sarebbe come assumere l'ermeneutica in quanto un metodo di comprensione sterile o poco fecondo, il quale necessiterebbe di un altro metodo di comprensione- ovvero dell'empatia- affinché possa produrre delle interpretazioni giuste.

È rilevante notare che gli esiti sociali, come ad esempio, i testi scritti, che sono oggetto dell'ermeneutica, non sono sempre il frutto delle intenzioni dell'autore ma anzi molto spesso sono una conseguenza che nemmeno l'autore stesso si sarebbe mai aspettato di ottenere. Di conseguenza, non sarebbe corretto anteporre la comprensione delle intenzioni di un autore, quindi l'empatia, all'interpretazione di un suo testo. Tale modo di procedere potrebbe portare a interpretazioni erranee. Per di più, se l'empatia rappresenta, come proposto da Ardigò, il ponte tra il nostro mondo interiore e quello a noi esterno, potrebbe esser logico ipotizzare che questo ponte si regga sulle arcate del linguaggio, e quindi, sull'ermeneutica. Inoltre, c'è la possibilità di intendere l'Io, il Tu e l'Altro in chiave linguistica, come mezzi di interpretazione degli eventi sociali, per cui pensare all'empatia in quanto procedimento di comprensione dell'altro che andrebbe sperimentato, necessariamente, prima ed oltre l'ermeneutica, mancherebbe di senso e toglierebbe al metodo ermeneutico la riconoscenza della capacità di produrre comprensione.

D'altra parte, se è vero che, ogni osservazione è dotata di un carico di teoria, si può affermare che non esista un'osservazione pura. A questo punto è possibile chiedersi, esiste un'empatia libera da categorie, concetti e pregiudizi? È possibile cioè che esista un'empatia che non presupponga l'ermeneutica?. Davanti a una scena come, guardare il cadavere di Mussolini esposto a Piazzale Loreto, il processo empatico che viene sperimentato da un fascista è ben diverso da quello che proverà un partigiano. Questo diverso atteggiamento intuitivo è dato dalle diverse idee del fascista e del partigiano, a questo punto, secondo Antiseri, si potrebbe pensare che l'ermeneutica preceda l'empatia e non il contrario, e ancor di più, può farci presupporre che non sia possibile un'empatia umana senza ermeneutica.

Per continuare ad approfondire l'argomento, risulta molto interessante realizzare una rilettura del concetto di ermeneutica tenendo conto della concezione di *Verstehen* "comprendere" che propone

Wilhelm Dilthey (1888), e che è strettamente legata all'empatia ma molto spesso rischia di esser trascurata. Per Dilthey comprendere comporta, sia comprendere gli altri, sia comprendere sé stessi ed entrambe esperienze risultano, ai suoi occhi, interconnesse. Inizialmente, Dilthey stabilisce che la comprensione scaturisca dalla considerazione di un contesto totale che ci è dato per poter cogliere, sulla sua base, l'elemento singolo. Dunque, l'apprensione del tutto ci porterebbe secondo Dilthey all'interpretazione del momento singolo. Ma più avanti egli propone un'ermeneutica dell'interpretazione che sostituisce all'apprensione introspettiva che proponeva all'inizio, e che risulterà il vero fulcro della comprensione. Ad esempio, per comprendere un evento storico non sarebbe sufficiente conoscere le condizioni socioeconomiche e politiche di tale contesto, perché un dato personaggio storico agisce, per quanto condizionato dalle circostanze, in maniera sostanzialmente libera: ha deciso di agire in quel modo ma avrebbe potuto agire diversamente. Quindi, non basta tener conto dei fattori oggettivi della circostanza ma occorre immedesimarsi nell'altro per comprendere "dall'interno" come sia maturata la sua scelta di agire in quel determinato modo. A questo punto, secondo Dilthey, il meccanismo della comprensione diviene lo strumento metodologico specifico che le scienze dello spirito- ovvero le scienze sociali- usano per cogliere l'altro non in quanto organismo psicofisico, ma in quanto essere umano che pensa, prova emozioni e agisce.

Ne "La costruzione del mondo storico" (1910) Dilthey presenta la comprensione come una riscoperta dell'io nel Tu, affermando che si tratti di una trasposizione della vita propria in quella di un altro. Questo concetto diviene più complesso nel tempo, dato che per comprendere non sarebbe sufficiente proiettare i propri vissuti isolati sull'altro, ma bisognerebbe comprendere la vita mentale dell'altro nella sua continuità e coerenza. Dunque, vi dev'essere una connessione strutturale, che non coinvolge solo più la propria ma anche quella dell'altro; questa si riesce a creare e sviluppare nell'insieme, proprio per effetto della somiglianza strutturale dell'altro con noi stessi.

Per Dilthey, si comprende l'altro solo mettendosi nei suoi panni, attraverso una ricostruzione interna del processo mentale che ha portato a un determinato effetto. Questa posizione è sostanzialmente in linea di pensiero con l'ermeneutica di Schleiermacher<sup>9</sup>, chi considerava l'atto di comprendere un'opera, come un tentativo di comprendere il suo autore ancor meglio di come egli stesso si sia mai compreso. Nonostante questa concezione, grazie alla radice kantiana di Dilthey, egli mostra un'ampia consapevolezza dei limiti metodologici di questo approccio e vi riconosce che non potrà mai esserci una completa certezza e affidabilità nell'uso del metodo ermeneutico.

---

<sup>9</sup>Duke, J., Forstman, J., Kimmerle, H. e Schleiermacher, F. (1997). *Hermeneutics : the handwritten manuscripts*. Atlanta: Scholars Press, in Aragona, M. (2015). *Empatia ed Ermeneutica: il concetto di comprendere (Verstehen) nella filosofia di Wilhelm Dilthey*. *Comprendere*, 25–26.

Inoltre, egli considera che la comprensione non avviene mai come un atto isolato, ma in quanto un dar senso a ciò che si studia in quanto parte integrante di un tutto. Su questa considerazione poggia l'idea che l'empatia non sia riconducibile ad una semplice reazione automatica ai singoli stimoli esterni. In questa sede, il contributo ermeneutico di Dilthey assume grande rilevanza perché si afferma che l'immedesimarsi nell'altro e l'empatia siano processi che per natura si collocano sempre all'interno di un atto ermeneutico nel quale le parti acquisiscono la loro significatività solo in quanto parti di un tutto. Dunque, per Dilthey, l'atto empatico si posiziona all'interno dell'ermeneutica perché le singole espressioni possono essere comprese appieno solo se considerate nell'insieme in quanto parti di un tutto.

Entrambi gli autori, Dilthey e Antiseri, coincidono sul fatto che l'empatia sarebbe un'esperienza da collocare all'interno del processo ermeneutico in quanto si tratta di un'esperienza che ha le sue basi nella comprensione dell'altro.

L'empatia, come appena illustrato, è stata inizialmente oggetto di studio in ambito filosofico nell'ermeneutica. Successivamente, l'attenzione verso lo studio dei processi empatici si è spostata verso la psicologia e infine, verso metà degli anni Novanta, lo studio dell'empatia assume tutt'altra prospettiva. L'empatia passa dall'essere oggetto di studio delle scienze sociali ad essere materia di interesse per le scienze naturali e la neurobiologia, si avanzano così le prime teorie che spiegano l'empatia in termini di stimoli biologici, esse verranno trattate qui di seguito.

## **2.2 La neuroscienza dell'empatia**

### **2.2.1 Teoria dei neuroni specchio, simulazione incarnata e intersoggettività**

Nel 2003 Vittorio Gallese -membro del gruppo di neuroscienziati diretti da Giacomo Rizzolatti presso l'Università di Parma- pubblica l'articolo "The Root of Empathy: The Shared Manifold Hypothesis and the Neural Basis of Intersubjectivity" dove mette alla luce i risultati della ricerca che stavano conducendo da oltre dieci anni sull'empatia e le sue fondamenta biologiche ma ponendole su un quadro filosofico. Infatti, nell'articolo l'empatia viene descritta come un'esperienza di intersoggettività che rende gli esseri umani in grado di riconoscere gli altri come propri simili. Nell'articolo è spiegato che le azioni, le emozioni e le sensazioni vengono interiorizzate e condivise su tre livelli: a livello fenomenologico, a livello funzionale -cogliendo la coerenza, frequenza e prevedibilità di tali stimoli, indipendentemente da chi ne sia il soggetto-, e a livello subpersonale che è dove si trovano le basi fisiologiche dell'empatia umana intesa in senso intersoggettivo.

I risultati delle ricerche evidenziavano che il meccanismo dell'empatia era attivato innanzitutto da alcune strutture neurali dell'apparato sensoriomotorio, tali strutture hanno il compito di riconoscere le azioni, le emozioni e le sensazioni altrui in maniera automatica, senza necessità e prima ancora che

tali stimoli vengano elaborati a livello cognitivo. E anche quando tale rielaborazione non ha luogo, l'esperienza empatica non si vanifica.

I responsabili di questo riconoscimento o immedesimazione immediata sono i neuroni specchio. Nel concreto questi neuroni erano stati scoperti a inizi anni Novanta nel cervello dei macachi e nel 2003 iniziavano ad essere mappati nel cervello degli umani tramite l'uso di risonanza magnetica funzionale (fMRI) e la stimolazione magnetica transcranica (TMS). La caratteristica dei neuroni specchio, denominati anche neuroni dell'empatia da Rizzolatti, è che essi si attivano sia quando il soggetto compie delle azioni in prima persona, e allo stesso modo quando le vede o le percepisce compiere da altri, sia tramite l'olfatto, il tatto, il gusto, l'udito o qualsiasi altra sensazione ricollegabile a un'azione. Dunque, risultano attivati gli stessi circuiti neurali nel soggetto che agisce e nel soggetto che la/lo vede agire. Tale meccanismo corporeo è il meccanismo che sta alla base dell'intersoggettività e che scatta prima di ogni tipo di percezione mentale (intesa come processo cognitivo).

A differenza di quanto propone l'ipotesi, molto diffusa, secondo cui gli esseri umani comprenderebbero il comportamento degli altri tramite spiegazioni di tipo deduttivo, le neuroscienze giungono alla convinzione che la comprensione umana intersoggettiva non provenga da un processo proposizionale ma rispecchi piuttosto un meccanismo automatico e immediato, prendendo quasi le caratteristiche di un riflesso. L'intelligenza sociale di cui siamo dotati non rifletterebbe unicamente la nostra capacità di analizzare le intenzioni, le credenze e desideri che spingono i comportamenti altrui. Saremmo in possesso di una porta di accesso diretta al mondo interno degli altri, si tratta di una dimensione dell'intelligenza sociale che è incarnata. Questo però non esclude che l'empatia comporti anche un processo a livello mentale.

La teoria dei neuroni specchio propone che il processo empatico si basi prima su una comprensione implicita che induce nel soggetto che osserva o percepisce la medesima esperienza di chi la esegue, attivando una sorta di imitazione interna, fisica e neuronale che è stata denominata simulazione incarnata (*embodied simulation*). Questo processo consente di addentrarsi nel mondo altrui senza nemmeno esserne consapevoli ne chiedere il permesso all'altro, si tratta di un meccanismo innato. La simulazione incarnata non presuppone un procedimento ermeneutico o analitico-inferenziale, ma un vissuto accessibile in prima persona anche se non eseguito in prima persona. Diverge sostanzialmente dalla simulazione mediata dai processi cognitivi perché solo essa concerne la qualità dell'esperienza relativa alla comprensione vera dell'altro, cioè senza simulazione incarnata non saremmo realmente in grado di metterci nei panni dell'altro e provare ciò che egli prova.

Naturalmente, se questo meccanismo di risonanza non ci permettessi di distinguere ciò che proviamo noi, in prima persona, da quello che provano gli altri, si innescherebbe uno stato di angoscia e allerta perenne ma i neuroni specchio hanno la capacità di realizzare questa distinzione. Infatti, essi si

attivano in maggior misura per quanto riguarda le azioni concernenti il sé e in minor scala per le azioni altrui (Iacoboni, 2008). Nel caso dei macachi, il meccanismo e per la distinzione tra sé e l'altro, riguarda l'attivazione di un gruppo di neuroni, presenti nel fascio cortico-spinale, accanto ai neuroni specchio, che si attivano quando il soggetto compie un'azione in prima persona ma che si inibiscono quando si limita ad osservare tale azione.

### **2.2.2 Circuito empatico**

Queste scoperte sul *mirror system* hanno fornito un'importante prova neurofisiologica circa la nostra predisposizione innata a stare in relazione con gli altri. Inoltre, l'utilizzo della risonanza magnetica funzionale ha permesso ai neuroscienziati di individuare le aree cerebrali coinvolte nei processi empatici.

Il cosiddetto "circuito dell'empatia" sarebbe costituito da un insieme di regioni e strutture neurali interconnesse in maniera complessa tra di loro, la cui attività varia da individuo a individuo producendo effetti e reazioni diverse. Nel dettaglio la rete empatica sarebbe composta da:

- La corteccia mediale prefrontale, che elabora l'informazione sociale e si attiva mediante il confronto del nostro punto di vista con quello altrui e nella memorizzazione di un'emozione;
- La corteccia orbito frontale, che si incarica della capacità del giudizio sociale. Il suo danno renderebbe le persone socialmente disinibite;
- L'opercolo frontale, che svolge un ruolo nella codifica degli obiettivi e le intenzioni altrui;
- Il giro frontale inferiore, che si occupa in parte del riconoscimento delle emozioni;
- L'opercolo frontale e il giro frontale inferiore, che sono collegati al lobulo parietale inferiore e fanno parte del sistema dei neuroni specchio che si attiva quando si agisce o quando si osserva eseguire tale azione da un altro;
- La corteccia cingolata anteriore, che si attiva nello specifico, con la sensazione di dolore o quando osserviamo gli altri soffrire;
- L'insula anteriore, che è coinvolta nella consapevolezza di sé e nell'esperienza emotiva del disgusto;
- La giunzione temporo-parietale, che assume un ruolo preponderante per la distinzione tra sé stessi e gli altri e che viene attivata quando valutiamo o giudichiamo sulle credenze e intenzioni altrui;
- Il solco temporale superiore, che si attiva nel monitorare la direzione dello sguardo altrui;
- La corteccia somatosensoriale, che interviene nell'esperienza del tatto e quando osserviamo che qualcuno viene toccato. Ma l'intensità di questa esperienza viene modulata in base a una serie di variabili situazionali e disposizionali.

- Infine, l'amigdala ha luogo nel sistema limbico sotto la corteccia e viene impiegata nella regolazione delle emozioni e nell'apprendimento affettivo.

Tutte queste aree interagiscono tra di loro in modo abbastanza complesso e poco lineare, generando effetti diversi per ogni singolo individuo. La risposta empatica individuale, quindi, dipenderà non solo dall'attivazione di una o alcune di queste aree cerebrali ma anche dalla predisposizione genetica, dai fattori psicologici e dall'ambiente esterno.

### **2.2.3 Regolazione della risposta empatica**

L'empatia, anche se costituisce una risposta automatica e involontaria, viene spesso modulata da una serie di variabili situazionali e disposizionali. Fattori come le relazioni interpersonali, le disposizioni personali e il contesto in cui ha luogo un'interazione possono modificare l'intensità e il tipo di risposta empatica. Infatti, da questi elementi dipende la reazione che si avrà per esempio osservando il disagio emotivo di qualcuno. Ci sono due alternative, potremmo sviluppare una preoccupazione empatica oppure un atteggiamento di ritiro dalla situazione, questo dipenderà appunto dalla complessa interazione tra variabili situazionali e disposizionali.

Questo meccanismo di regolazione emotiva ha inoltre un importante valore sociale ed è fondamentale per l'adattamento degli individui e la sopravvivenza della specie. Infatti, è stato dimostrato che i soggetti che riescono a gestire le loro emozioni riescono più facilmente a essere empatici e tendono a comportarsi in maniera socialmente positiva (Decety e Ickes, 2001). Viceversa, gli individui che non riescono a controllare l'emotività, in particolare le emozioni negative, sono più soggetti allo stress e ad avere una risposta avversa alla percezione delle emozioni altrui.

Un ulteriore fattore che incide sulle condotte empatiche è senz'altro il contesto culturale di riferimento, che può favorire o inibire la tendenza ad attuare comportamenti pro sociali, questi ultimi resi possibili dai meccanismi neurofisiologici descritti sopra.

Inoltre, la regolazione della risposta empatica è controllata anche attraverso i meccanismi di valutazione del comportamento sociale altrui e dal tipo di osservatore. Esempio di questo, sono gli studi realizzati da Tania Singer e i suoi collaboratori (2006) all'università di Londra, da cui risultava che la risposta neurale al dolore altrui dipendeva in misura rilevante da quanto la persona sofferente si fosse comportata correttamente in precedenza con il soggetto sperimentale. Nello specifico, sia per gli uomini che per le donne, quando avvertivano che lo stimolo doloroso era subito da un soggetto che si era comportato correttamente, si osservava un'attivazione delle aree affettive (insula, giro frontale inferiore e corteccia cingolata anteriore). L'attivazione di queste ultime invece risultava ridotta nei confronti della persona sofferente comportatasi scorrettamente in precedenza, ma mentre

nelle donne la riduzione di tale risposta era moderata, negli uomini si riscontrava una totale assenza di tale risposta.

È da considerare rilevante il fatto che i soggetti maschili abbiano presentato una giunzione temporoparietale più intensa rispetto a quella femminile al momento di valutare le loro emozioni in risposta all'espressione emotiva altrui. Tale area è quella incaricata della distinzione tra sé e l'altro, per questo motivo risulterebbe confermata l'ipotesi secondo cui, i soggetti maschili possiedono una minor tendenza alla condivisione emotiva rispetto alle donne.

Insomma, gli uomini tenderebbero ad esercitare un maggior controllo sulle loro reazioni automatiche di rispecchiamento emotivo qualora considerassero inappropriata l'empatia nei confronti di un soggetto ritenuto scorretto o cattivo. Questi risultati sono consoni con i dati che attestano che alcune malattie psichiatriche, come i Disturbi dello Spettro dell'Autismo, Il Disturbo di Personalità Antisociale e disordini della condotta- tutti caratterizzati da un deficit empatia- sono più frequenti negli uomini che nelle donne (Baron-Cohen, 2012).

#### **2.2.4 Teoria del social brain**

Un ulteriore argomento da analizzare per quanto riguarda il campo delle neuroscienze applicate è quello che riguarda la teoria del *social brain*. Questa teoria mette alla base del comportamento sociale lo sviluppo delle aree del cervello specializzate nel riconoscimento e la comprensione degli stati mentali altrui, ovvero, lo sviluppo delle aree appartenenti al cosiddetto 'circuito empatico'. Le dimensioni di questo circuito tenderebbero a variare in funzione della larghezza media dei gruppi sociali presenti nella specie, e cioè in funzione della complessità dei rapporti sociali da gestire.

Brothers (1990) definisce il cervello sociale come la somma dei sistemi emotivi e cognitivi più avanzati del cervello che si tendono a sviluppare in seguito all'aumento della complessità della vita sociale umana. Tali meccanismi rappresenterebbero la nostra abilità di agire in quanto 'animali sociali' e ci fornirebbero le basi neurali per processi come la cognizione sociale, la socialità positiva e la responsività affettiva.

L'ambiente e la qualità delle relazioni umane incidono in maniera determinante sullo sviluppo cognitivo e psicologico di ogni essere vivente. I primi a mettere in luce questa evidenza sono stati Chance e Mead (1953) che proponevano le dinamiche sociali come le più importanti forze trainanti dell'evoluzione del cervello umano. Ma solo Humphrey (1976) dà inizio alle neuroscienze cognitive e sociali, che nascono in quanto branca di studio delle neuroscienze e si propongono di dimostrare come le competenze sociali divengano fondamentali e si sviluppino nella misura in cui la società umana evolve in gruppo. Di fatti, nel corso della storia è evidente come le dinamiche dei gruppi

sociali mutino e richiedano capacità relazionali sempre più affinate, maggiori abilità interpretative, comprensive e di gestione dei rapporti sociali.

Secondo Robin Dunbar (2009), se tornassimo indietro nel tempo, al periodo in cui la nostra specie aveva iniziato ad allargare gli insediamenti fino a raggiungere i 150-200 individui, ci si potrebbe accorgere che la difficoltà di adattamento data dall'ampiamiento dell'ambiente sociale richiedeva l'evoluzione del cervello umano. Iniziava ad essere necessario un cervello capace di consentire l'annidamento degli stati mentali a più livelli, tanti quanti ne fossero necessari per poter interagire utilmente in un gruppo di maggiori dimensioni.

Il cervello sociale si riferisce proprio a questo, ai meccanismi neurali che presiedono le nostre interazioni, i nostri pensieri e sentimenti verso gli altri e i rapporti e moduli neurali che dirigono le nostre attività mentre ci relazioniamo. Le basi anatomiche del cervello sociale coinvolgerebbero la corteccia prefrontale nella sua porzione orbitofrontale, la corteccia cingolata somatosensoriale, l'insula e alcune aree subcorticali quali l'amigdala. Queste strutture sono state descritte precedentemente nel paragrafo dedicato al 'circuito empatico'.

Inoltre, studi neuroscientifici nel campo evolutivo e relativi al cervello sociale, hanno dimostrato che l'istinto sociale, volto preferire comportamenti collaborativi e pro sociali, è innato negli esseri umani (Hamlin, Wynn e Bloom, 2007). Questo dimostra che esista un certo codice etico nell'uomo e che esso stia alla base del comportamento sociale, delle competenze sociali e dell'intelligenza emotiva. Nel nostro sistema neurale sono già insite le strutture e le capacità per sviluppare vari e alti livelli di queste competenze.

Infine, la *social brain hypothesis* decifra il modo in cui l'ambiente sociale si modifica per poter rispondere ai bisogni evoluti della specie. Il cervello sociale appare in questa sede come una delle strutture con maggior plasticità presenti in natura e ciò ci rende capaci di affrontare adeguatamente la sfida della sopravvivenza sociale.

### **2.3 Empatia e neuroeconomia: L'agente economico tra razionalità e istinto emotivo**

La neuroeconomia ha come scopo lo studio dei meccanismi neurali che subentrano nel momento in cui l'essere umano deve compiere una scelta di natura economica, dimostra come ogni singola decisione coinvolga non solo razionalità ma anche le nostre emozioni. Nei seguenti paragrafi verrà analizzato come l'insieme di questi due fattori- razionalità ed emotività- si manifestino nel formare la vera razionalità dell'agente economico, ossia come verosimilmente l'individuo sarebbe motivato ad agire.



### 2.3.1 Neuroeconomia e analisi del comportamento sociale

L'economia classica si basa sul presupposto che gli agenti economici nell'operare le proprie scelte tendano ad avere un comportamento volto alla massimizzazione del proprio benessere e alla riduzione al minimo delle proprie perdite e svantaggi. Tuttavia, questa visione è stata messa in discussione a partire dagli anni Novanta con l'avvento della neuroeconomia.

La neuroeconomia è un nuovo ramo di studio delle neuroscienze, si occupa dell'analisi dei processi decisionali che entrano in gioco nella risoluzione dei compiti economici. Essa inizia a prender auge grazie ai lavori degli psicologi, Amos Tversky e Daniel Kahneman, (1969) che hanno fondato la behavioral psychology e utilizzato nuovi strumenti di rappresentazione visiva delle funzioni cerebrali. Attraverso queste tecniche si è svolto lo studio dei processi mentali e le basi neurologiche che sottendono i nostri comportamenti. Il loro utilizzo e il contestuale sviluppo dell'economia comportamentale hanno reso possibile la costruzione di modelli che si avvicinano sempre di più al comportamento reale dell'agente economico. Tutto questo ha permesso di spiegare come e perché gli individui non sempre agiscano in base al modello dell'homo economicus, e a considerare quest'ultimo, come un'entità distinta e separata dall'homo neurobiologicus.

Secondo Colin Camerer (2008), la possibilità di utilizzare ai fini della ricerca neuroscientifica le innovazioni tecnologiche nel campo del *brain imagining* consente e consentirà ancora di scoprire l'enigma irrisolto sul funzionamento dei processi della mente umana. L'impiego di queste tecniche potrebbe permettere di realizzare una misurazione diretta e precisa dei pensieri e le emozioni dell'agente e dunque portare alla nascita di un modello biologico in grado di cogliere le motivazioni istintive e 'irrazionali', finora ignorate in quanto immisurabili.

Una delle prime ricerche nell'ambito delle neuroscienze è stata realizzata da Antonio Damasio e Antoine Bechara (1994) che hanno studiato i deficit decisionali conseguenti alle lesioni presenti nella corteccia prefrontale ventromediale. Anche se in questo ambito, il caso di Phineas Gage aveva già rappresentato, oltre un secolo fa, il primo caso di studio.

Il caso di Phineas Gage (1848) fu un grande spunto di riflessione per la scienza perché mostrò il caso di un operaio che in seguito ad un grave incidente, nel quale un'asta di metallo gli trapassò il cranio da parte a parte- distruggendo il suo lobo frontale sinistro- non solo riuscì a sopravvivere ma inoltre, non presentava alcun danno per quanto riguardava le funzioni del linguaggio, la memoria, la coordinazione e il movimento. Risultava però totalmente privo di freni inibitori, incapace di valutare il rischio delle proprie decisioni nel lungo periodo e totalmente instabile dal punto di vista emotivo. Questa scoperta fu determinante nell'influenzare le discussioni riguardo il ruolo del cervello umano nei processi cognitivi e legati alle scelte razionali.

Tuttavia, è stato solo verso metà degli anni Novanta che le neuroscienze hanno iniziato a realizzare studi connessi al rapporto tra emozione e cognizione nel processo di scelta. Damasio e i suoi collaboratori hanno condotto una ricerca utilizzando il test *Iowa gambling task* (2005), che mirava a riprodurre, all'interno di una situazione sperimentale ben controllata, le principali variabili di scelta reale che sussistono nella vita quotidiana. Questo esperimento si basava sul chiedere ai soggetti di estrarre, volta per volta, una carta da uno dei quattro mazzi di carte che vi erano esposti, rendendo i partecipanti consapevoli del fatto che ogni carta poteva comportare un premio o una perdita in denaro. Inoltre, i soggetti sono a conoscenza che due mazzi consentano di vincere grosse somme ma anche di perderne somme altrettanto consistenti; e che gli altri due mazzi comportino il guadagno di somme minori ma anche di rischiare la perdita per somme minori. I risultati hanno dimostrato che i pazienti ventromediali manifestano chiare difficoltà nello svolgimento del compito, inizialmente sono attratti dai mazzi “cattivi”, proprio come gli individui sani, che però modificano la scelta spostandosi sui mazzi “buoni”, che si rilevano più vantaggiosi nel lungo periodo. Invece, i pazienti ventromediali mantengono la strategia dei mazzi “cattivi” in tutte le fasi dell'esperimento perdendo tutta la dotazione monetaria iniziale.

Successivamente, altri studi condotti da Damasio hanno misurato il livello di attivazione emotiva dei soggetti durante questo esperimento, mostrando che la mancata attivazione della paura- ovvero di una risposta emotiva coerente con il rischio associato alle proprie scelte- era il motivo della difficoltà decisionale dei pazienti. Sia i pazienti sani, che quelli affetti di danni nell'area ventromediale del cervello, hanno riscontrato una risposta emotiva dopo una perdita, ma solo i soggetti sani hanno avvertito tale risposta anche prima di intraprendere la scelta rischiosa di un mazzo “cattivo”, tale meccanismo fungeva da campanello di allarme. Esso però non risultava attivato nei pazienti ventromediali, neppure nelle fasi più avanzate del gioco.

Da questi risultati deriva l'ipotesi del marcatore somatico di Damasio, secondo cui gli esiti delle scelte si fissano nella memoria anche senza che vi sia un ricordo esplicito, il che crea un segnale emotivo che guida inconsciamente le nostre scelte o, come lo definisce Damasio, un marcatore somatico che classifica le scelte in quanto buone o cattive mediante l'attivazione di una risposta emotiva. Risulta quindi dimostrato che nel processo decisionale le emozioni assumono un ruolo centrale attraverso un processo dal basso verso l'alto- ossia di bottom-up- che va oltre e supera la mediazione cognitiva.

### **2.3.2 Neuroeconomia e teoria dei giochi: il ruolo dell'empatia nei processi decisionali**

I dati ottenuti dalle ricerche neuroscientifiche risultano particolarmente utili per lo studio delle assunzioni su cui si basano le previsioni della teoria dei giochi. L'analisi dei processi decisionali, che risultano fondamentali per lo svolgimento di questo ‘gioco strategico’, si avvale dello studio dei

meccanismi neurali riconducibili all'attivazione di tutte quelle aree del cervello che vengono coinvolte nei processi decisionali allo scopo di spiegare l'esito delle interazioni tra giocatori e le loro reali motivazioni a cooperare o defezione.

Il gioco strategico si configura come una situazione interattiva in cui due o più giocatori si comportano in maniera interdipendente, cioè dove il comportamento dell'uno influisce sul comportamento dell'altro e viceversa, e ciascuno tenta di razionalizzare a proprio favore tale interdipendenza. In quest'ottica, la teoria dei giochi è considerata come strumento valido per conoscere e prevedere le scelte operate dall'agente economico.

Come è stato accennato, la teoria classica dell'economia propone che l'agente economico sia guidato esclusivamente dalla razionalità, che scaturisce dai suoi processi cognitivi. Per quanto riguarda la teoria dei giochi, si parla di una razionalità strategica dato che si ipotizza che gli agenti tenderebbero, ancora prima di agire, a prevedere in che modo gli altri agenti si comporteranno, allo scopo di adeguare le proprie scelte per ottenere il massimo interesse personale.

Contro questa credenza, negli ultimi anni, è sorta l'ipotesi secondo cui il sistema emotivo emetterebbe una sorta di segnalazione o informazione istintiva prima ancora che il nostro sistema cognitivo riesca a elaborare uno stimolo in maniera compiuta. Per cui, prima di agire in maniera razionale il nostro sistema emotivo verrebbe attivato automaticamente. Questa ipotesi è quasi analoga a quella dei marcatori somatici proposta da Damasio, tale per cui, le emozioni svolgerebbero una funzione primaria nelle nostre scelte quotidiane e quindi sarebbero determinanti nei comportamenti economici e non. Tali meccanismi emotivi vengono elaborati dall'amigdala e assumono un ruolo cruciale nella motivazione e quindi nel modo di agire dell'individuo. Dunque, l'istinto emotivo risulta complementare ai processi logico-cognitivi che intervengono nella formulazione delle scelte.

Inoltre, la comprensione dei processi decisionali altrui comporta un ulteriore elemento da considerare nell'elaborazione delle scelte perché coinvolge la capacità soggettiva di comprendere e influenzare quanto gli altri pensano, credono e potrebbero fare. Questa capacità viene chiamata 'mentalizzazione' o 'lettura della mente' ed è strettamente legata all'empatia. Nonostante siano due processi che fanno riferimento a circuiti neurali diversi, entrambi rendono l'individuo un essere in grado di manifestare e predire gli stati mentali altrui (paure, convinzioni, obiettivi, sensazioni).

Come è stato nei paragrafi precedenti, l'empatia fa sì che alcune aree del cervello si attivino automaticamente quando si prova una determinata emozione o quando gli altri la provano. Tale capacità è soggettiva e varia in relazione al rapporto posizionale tra soggetti. Di conseguenza, una carenza nelle competenze empatiche non può essere alleviata o sostituita dalle capacità logico-deduttive e la sua incidenza modificherà inevitabilmente l'esito finale della scelta.

Per quanto riguarda la teoria dei giochi, le implicazioni in questo ambito sono molteplici. Ad esempio, se ci trovassimo in un contesto di informazione incompleta, in cui un giocatore è all'oscuro delle preferenze dell'altro non sarebbe possibile realizzare delle congetture sul tipo di giocatore che abbiamo di fronte, o almeno, non attraverso un calcolo logico-statistico, questo perché l'estrazione di un segnale neurologico è un processo molto articolato e complesso, e richiederebbe della capacità di mentalizzazione.

Per quanto attiene l'empatia, la predisposizione ad essa e la sua intensità influenzano sia la capacità di comprendere ed anticipare le strategie altrui che la possibilità di intraprendere la scelta di cooperare, anche in quelle situazioni in cui la scelta di cooperare rappresenta la strategia debole. In questo modo, situazioni anomale al dilemma del prigioniero trovano nuove conferme e spiegazioni. Le neuroscienze ribaltano la teoria proposta dall'economia classica, rifiutano l'ipotesi per cui gli agenti economici sceglierebbero solo in base a calcoli astratti ed utilitaristici, si evidenzia il ruolo dell'emotività come fattore determinante nel comportamento dell'agente economico. Ma senza comportare il rifiuto totale del modello classico che viene arricchito attraverso elementi psicologici e neurobiologici che caratterizzano il comportamento degli esseri umani.

## **2.4 Empatia nella gestione politica**

In un modo globalizzato e caratterizzato da importanti sfide da affrontare, quali la crisi migratoria, il cambiamento climatico, la crisi economico-finanziaria, l'avvento e la gestione delle nuove tecnologie, l'uso dell'energia nucleare, le guerre nel Medio Oriente e innumerevoli altri. La società contemporanea avrebbe bisogno di una nuova *leadership* adatta a gestire questi cambiamenti. Una *leadership* preparata e forte, preparata non solo in termini di quoziente intellettivo (IQ) ma anche per quanto riguarda l'intelligenza sociale ed emotiva (EQ); e forte, inteso in maniera diversa da quella che abbiamo conosciuto finora, il più forte non dovrebbe prevalere sul più debole ma aiutarlo a sopravvivere.

Le nuove problematiche mondiali richiederebbero di *leaders* in grado di capire le esigenze, non solo del loro popolo, ma anche degli altri popoli e contestualmente del pianeta in cui viviamo; dovrebbero essere in grado di gestire le problematiche valorizzando i singoli e l'ambiente, facendosi carico dei loro bisogni in maniera reale ma anche consapevole e responsabile. Ci sarebbe bisogno di leader dotati di empatia, intesa in quanto "capacità di mettersi nei panni di qualcun altro, per vedere il mondo attraverso chi è diverso da noi"<sup>10</sup>, questo affermava Barack Obama oltre dieci anni fa alla Northwestern University, prima ancora di essere eletto Presidente degli Stati Uniti. Inoltre, suggeriva

---

<sup>10</sup> Obama, B. (2006). Discorso ai laureandi della Northwestern University. Disponibile su: <https://www.northwestern.edu/newscenter/stories/2006/06/barack.html>

di riflettere e di porre l'accento non solo sulle mancanze politiche ed amministrative del paese, in quanto cause principali della crisi politica, ma anche e soprattutto sul deficit di empatia del sistema politico.

Nel 2016 è stato pubblicato un articolo, intitolato "The Psychological Logic of Peace Summits: How Empathy Shapes Outcomes of Diplomatic Negotiations"<sup>11</sup>, in cui si mostravano i risultati di una ricerca condotta sulla psicologia dei negoziati diplomatici e il modo in cui l'empatia riusciva a modellare i risultati di tali negoziati, in particolare, è stato dimostrato che l'empatia - intesa come capacità di prendere la prospettiva degli altri e comprendere i loro stati cognitivi ed emotivi senza necessariamente simpatizzare con loro- sia un elemento fondamentale per il superamento dei pregiudizi, il trascendimento di inimicizie di vecchia data e per aumentare le probabilità di cooperazione. Si accerta che l'empatia sia per natura una qualità percettiva e percepibile, e che quindi gli attori politici possano trasmetterla e percepirla dagli altri attraverso parole e comportamenti espressivi nelle interazioni faccia a faccia. Attraverso questi, i leader sarebbero in grado di comprendere se l'altra parte è disposta a negoziare in buona fede e a capire che tipo di accordo si potrebbe raggiungere. Inoltre, l'articolo argomenta che anche qualora i leader si dimostrassero incapaci nello sviluppo di una risposta empatica reciproca, un mediatore dotato di tale abilità potrebbe intervenire e creare l'empatia relazionale mancata. Quando tale strategia è stata adottata si è riscontrato un aumento del potenziale di accordo. Nel dettaglio, la ricerca in questione valuta le implicazioni empiriche dell'empatia relazionale confrontando due importanti processi di pace nella storia del Medio Oriente, il vertice a Camp David nel 1978 e il fallimento dell'omonimo summit tenutosi nel 2000. Entrambi i negoziati verranno analizzati in maniera più approfondita nel prossimo capitolo.

In generale, la ricerca effettuata da Holmes e Yuhri-Milo (2016) rigetta le ipotesi secondo cui i vertici internazionali e la cooperazione interstatale consistano in semplici artefatti di fiducia, o di mancanza di essa. In più, mettono in discussione anche l'ipotesi che mostrare empatia verso l'avversario possa rappresentare un segnale di debolezza. Le ricerche condotte da questi due scienziati dimostrerebbero l'opposto, l'empatia sarebbe necessaria per raggiungere accordi di pace e la fiducia nell'altro non è sempre una condizione necessaria. Infatti, nell'ambito dei conflitti arabo-israeliani, gli accordi di Camp David firmati nel 1978 dal presidente egiziano Anwar al-Sadat e dal Primo Ministro israeliano Menachem Begin e successivamente controfirmati dalla Casa Bianca sotto l'auspicio del Presidente Jimmy Carter, sono un esempio di un accordo diplomatico alla cui base non c'era la fiducia tra gli attori politici – in particolare tra Begin e Carter- ma sono stati resi possibili dall'immedesimazione

---

<sup>11</sup> Holmes, M. e Yarhi-Milo, K. (2016). The Psychological Logic of Peace Summits: How Empathy Shapes Outcomes of Diplomatic Negotiations. *International Studies Quarterly*.

dell'uno nell'altro. Diversamente da quanto accaduto nel summit di Camp David nel 2000, ove nonostante la fiducia reciproca per gli impegni presi tra Arafat e Clinton, l'accordo non è mai riuscito a concretizzarsi per mancanza di empatia tra le parti.

Questi esempi costituiscono un'evidenza empirica dell'effetto positivo che esercita l'empatia nei negoziati di pace. Dinamiche simili dovrebbero riscontrarsi anche nella contrattazione interstatale su questioni relative alla sicurezza, l'economia, gli accordi commerciali e i trattati ambientali.

La persuasione è fondamentale per giungere alla cooperazione ma essa non richiede soltanto della capacità di essere retoricamente convincenti ma soprattutto della capacità di empatia. I leader trasmettono l'empatia attraverso le azioni, i comportamenti espressivi e la triangolazione di parole, esse non sarebbero da concepirsi come pratiche autonome ma come indicatori di intenzioni percepite e motivate.

I segnali empatici di rassicurazione possono consentire agli interlocutori politici di raggiungere la cooperazione, ci sono molti tipi di segnali che i leader potrebbero offrire. I leader senza capacità di empatia possono inviare segnali di rassicurazione sbagliati, poiché tenderebbero a non comprendere i vincoli o le sensibilità interne che influiscono sul modo in cui i segnali sono compresi e ricevuti; "premere il pulsante giusto" richiederebbe la comprensione di come reagirà l'altro.

Inoltre, mentre alcuni studi si sono concentrati sui segnali di rassicurazione più contundenti, quali le dichiarazioni pubbliche degli agenti politici, lo studio condotto da Hall e Yarhi-Milo (2012) suggerisce che i segnali espressivi, quali la postura, le espressioni del viso, il modo di gesticolare e le interazioni verbali tenutesi in privato, possono essere altrettanto importanti ed efficaci nell'esito di una contrattazione politica.

Tuttavia, come è noto da alcuni studi, la capacità dei leader di dimostrare empatia attraverso tali segnali può, almeno teoricamente, essere utilizzata da leader ingannevoli con intenzioni maligne. Dunque, gli scienziati politici dovrebbero lottare contro il potenziale lato oscuro dell'empatia e sviluppare un rilevante grado di intelligenza emotiva che gli consenta di poter distinguere tra empatia vera e manipolazione, anche questo argomento verrà approfondito in seguito.

Risulta fondamentale come sostiene Quandt (2004) che "chiunque sia un bravo diplomatico, o anche politico, dev'essere in grado di sviluppare determinate competenze per cercare di capire da dove scaturisce la convinzione dell'altro"<sup>12</sup>. In questo modo il politico moderno risulterebbe più abile nel gestire i conflitti e far fronte ai disagi di un mondo sempre più complesso, non solo a livello tecnologico, scientifico ed economico ma anche a livello sociale nei suoi rapporti interpersonali.

---

<sup>12</sup> Quandt, C. (2014). Intervista Personale, in Holmes, M. e Yarhi-Milo, K. (2016). *The Psychological Logic of Peace Summits: How Empathy Shapes Outcomes of Diplomatic Negotiations*. *International Studies Quarterly*.

**Capitolo III**  
**Il ruolo dell'empatia in politica**

In questo ultimo capitolo verrà analizzata l'empatia nell'azione politica e in che modo i leader utilizzando l'intelligenza emotiva possono usare l'empatia per ottenere risultati ottimali. Si affronterà l'empatia come caratteristica alla base di una leadership solida e futuristica, per l'inserimento di una buona dose di sensibilità nei confronti delle masse, degli interlocutori politici e nell'affrontare le sfide e i cambiamenti futuri.

### **3.5 Leadership, potere, autorità, carisma ed empatia**

L'empatia è stata oggetto di interesse da diversi anni in molti campi di ricerca. È stata rilanciata recentemente con la scoperta dei neuroni specchio che hanno svelato l'empatia in quanto componente innata negli esseri umani. Attualmente tale scoperta si è cominciata ad affermare al centro della ricerca sociale e politica, proponendo l'empatia come abilità essenziale dei leader contemporanei per far fronte alle nuove esigenze di una società in continua evoluzione.

Per spiegare il legame esistente tra empatia e leadership risulta opportuno ricorrere ai contributi del sociologo tedesco Max Weber (1922) che nella sua opera "Economia e società" scrisse: "il potere è la possibilità che un individuo, agendo nell'ambito di una relazione sociale, faccia valere la propria volontà anche di fronte a un'opposizione"<sup>13</sup>. Sempre nel corso di questa sua opera, Weber distingue due tipi di potere: il potere coercitivo, che fa riferimento alla capacità del soggetto di imporre con la forza la propria volontà agli altri; e il potere legittimo, ovvero, quello in cui i soggetti sottoposti non sono costretti ad obbedire ma riconoscono spontaneamente il diritto di comandare a chi detiene il potere. Quest'ultimo, il potere legittimato, è quello che Weber chiamò "autorità" e sul quale elaborò tre diversi idealtipi. Nella realtà nessuno di questi esiste in forma pura ma è possibile trovare tipi di autorità che usano e mischiano elementi di tutti e tre gli idealtipi, che sono: l'autorità tradizionale, l'autorità carismatica e l'autorità legale-razionale.

Weber individua nell'autorità di tipo legale-razionale la modalità tipica della legittimazione del potere. Infatti, nella politica contemporanea quasi tutti i paesi del mondo occidentale hanno un governo la cui legittimazione scaturisce dalle istituzioni democratiche, dalle elezioni libere e dai meccanismi di regolamentazione del potere. Tuttavia, elementi come il carisma individuale del leader giocano un ruolo significativo nella lotta per il consenso e quindi per il potere, un esempio di questo è incarnato dall'ascesa del populismo negli ultimi anni che si è caratterizzato per un'importante dose di carisma ed efficaci strategie di comunicazione politica.

Il carisma sarebbe quindi un fattore determinante per la conquista e la legittimazione del potere. Infatti, nel saggio "La politica come professione" Weber (1919) sostiene che ogni forma di autorità

---

<sup>13</sup> Weber, M (1922). Economia e società in Weber, M., Palma, M., Meyer, M. and Mommsen, W. (2016). Economia e società. Roma: Donzelli.



si basi sia su motivazioni intrinseche – che prescindono dall’impalcatura giuridica e istituzionale- sia su fattori esterni. La motivazione intrinseca dell’autorità è talvolta data dalla tradizione, dalla fede nella ragione e la legge che la incarna ma spesso è data soprattutto dal carisma, cioè dalla capacità del leader di entrare in comunicazione diretta con il popolo e di acquisire ed esercitare una connessione, un fascino, che è in grado di attirare i suoi seguaci. Per Weber, quest’ultimo meccanismo di legittimazione, è il marchio che contrassegna il vero potere e il filo rosso riconduce a ogni forma storica di leadership. L’analisi di Weber in questo saggio illustra che la capacità di ottenere legittimazione poggia oltre che su elementi razionali – quali ad esempio la persuasività dei programmi e l’affidabilità delle proposte politiche- anche su elementi emotivi ed ascrivibili nelle categorie del fascino, quali il carisma del leader e la connessione diretta che egli riesce a stabilire con i propri seguaci. La legittimazione carismatica non riguarderebbe soltanto il capo ma sarebbe estendibile anche a tutte le altre istituzioni politiche, ad esempio, la forza del parlamento e la sua credibilità dipendono in buona parte dal carisma dei rappresentanti del popolo.

Com’è evidente oggi, il carisma politico è riconducibile ad importanti successi elettorali che sono stati determinanti nella scelta dei nuovi leader contemporanei. Ma qual è il collegamento tra carisma ed empatia? Un leader carismatico dev’essere anche empatico? E poi, l’empatia porterebbe sempre a risultati positivi per la società? Quale è la correlazione tra empatia e politica?

Per rispondere al primo quesito verrà analizzato il modello proposto da Jaepil Choiil (2006) che propone una teoria motivazionale della leadership carismatica. Secondo l’autore una leadership carismatica sarebbe composta da tre elementi indispensabili:

- *Envisioning*, cioè la capacità di “vedere oltre”, l’abilità del leader di costruire una visione chiara e lungimirante rispetto a una situazione generale. Questa capacità di prevedere, creare e comunicare una visione di uno stato futuro desiderabile, attraverso la comunicazione verbale e un comportamento esemplare, porta il leader a ispirare i suoi seguaci che tenderanno a trascendere i loro interessi personali per il bene di un obiettivo collettivo.
- *Empathy*, che riflette la capacità di comprendere i motivi, i valori e le emozioni altrui, e di immedesimarsi nelle prospettive dell’altra persona. Questa capacità sta alla base della considerazione, il che implica una forte sensibilità del leader ai bisogni dei suoi seguaci. In questo modo si riesce a stabilire un sentimento di unità perché il leader prende in considerazione gli interessi dei suoi seguaci per prendere le decisioni.
- *Empowerment*, si riferisce a quel processo che porta a percezioni potenziate di autoefficacia tra i seguaci. In questo processo si identificano le condizioni che favoriscono un senso di impotenza e vengono eliminate attraverso pratiche organizzative formali e tecniche informali. Di solito questo si traduce non solo nella delega o la condivisione del potere con i seguaci ma anche

nell'implementazione di nuove regole che consentono ai seguaci di provare un senso di partecipazione nelle scelte e i risultati dei processi politici. Come conseguenza dell'*empowerment*, i seguaci sono in grado di assumere un comportamento proattivo all'interno della vita politica.

La leadership carismatica tenderebbe dunque a migliorare le percezioni del ruolo dei seguaci, lo svolgimento delle attività politiche, a rafforzare il senso di identità collettiva, la coesione di gruppo, il comportamento della cittadinanza organizzativa e l'autogestione.

Ma se è vero che Adolf Hitler e Martin Luther King sono stati entrambi leader carismatici, a cosa si attribuisce la diversa sensibilità verso gli altri e le diverse realtà che sono stati in grado di creare? Erano sicuramente due leader carismatici, il primo dimostrò empatia nei confronti esclusivamente dei propri seguaci, quindi si trattava più che di una reale connessione con gli altri, di una forma di manipolazione perché essa incarnava la dimostrazione di un interesse settoriale e strumentale all'accrescimento del proprio potere e consenso politico; Martin Luther King, invece, era dotato di empatia nel vero senso del termine, un'empatia che coniugava gli elementi cognitivi con quelli emotivi e che non faceva distinzioni nei confronti degli altri, rappresentava quindi l'espressione di un sentimento condiviso nei confronti sia dei suoi seguaci che dei suoi "nemici". Questa considerazione è importante perché ci permette di capire che sebbene l'empatia sia un importante componente per il leader nel raggiungimento di un buon grado di legittimazione, non sempre il popolo che concede tale legittimazione, è in grado di cogliere e distinguere l'empatia genuina dall'interesse finalizzato alla manipolazione delle masse e alla conquista del potere. Dunque, non sempre la dimostrazione di empatia da parte di un leader è riconducibile a migliori performance politiche.

Questa è la teoria di Paul Bloom (2018), chi sostiene che l'empatia spingerebbe a privilegiare coloro con cui si ha un contatto diretto a svantaggio di coloro che sono al di fuori della nostra sfera di attenzione. Inoltre, nella sua opera "Contro l'empatia. Una difesa della razionalità" l'autore argomenta che un eccesso di empatia potrebbe condurre all'incapacità di agire in maniera pro sociale, a scelte impulsive nel privato e a elettori deboli nel pubblico. Secondo Bloom, l'empatia potrebbe comportare un'azione impulsiva anziché razionale e ciò nella maggior parte dei casi, soprattutto nelle scelte politiche, non è sempre un bene. Questa teoria, e più nello specifico, le debolezze dell'empatia, verranno approfondite nel proseguo di questo capitolo.

Nonostante questa teoria, è rilevante segnalare che l'empatia sembrerebbe comunque essere una delle colonne portanti della politica in quanto, come affermò Aristotele: "la politica è la scienza architettonica che ha per scopo il bene comune"<sup>14</sup>. Dunque, se così fosse, se la politica si trattasse dell'arte di perseguire il bene della polis e se i politici dovessero indirizzare le loro azioni verso le

---

<sup>14</sup> Aristotele (IV a.C). Etica Nicomachea 1094 b, 4-6.

necessità dei popoli, allora l'empatia sarebbe necessaria per la politica in quanto capacità di cogliere appieno i sentimenti, i bisogni, le prospettive e i punti di vista di coloro che sono il cuore della politica, i cittadini. Sarebbe un eccesso di empatia a costituire un difetto, ma sarà una buona dose di intelligenza emotiva a fare la differenza. Questa abilità, strettamente legata all'empatia, e che avrebbe la facoltà di renderla una potente risorsa anziché una debolezza fulminante, verrà approfondita nel paragrafo a seguire.

### **3.6 Empatia e intelligenza emotiva**

Il concetto di intelligenza emotiva è stato enunciato da Daniel Goleman (1995) nell'omonima opera "Intelligenza emotiva". Goleman ha affermato un'idea rivoluzionaria, per avere successo non basterebbero le competenze tecniche e un alto quoziente intellettivo (IQ). La chiave del successo di un leader sarebbe identificabile in una componente paradossalmente irrazionale, che egli connota con il nome di intelligenza emotiva (EQ).

L'intelligenza emotiva è stata definita da Goleman come "la capacità di riconoscere le proprie emozioni, quelle degli altri, gestire le proprie, e interagire in modo costruttivo con gli altri"<sup>15</sup>. Questo concetto racchiude in sé quattro domini:

- l'autoconsapevolezza, che comprende l'autoconsapevolezza emotiva, l'autovalutazione realistica e la sicurezza delle proprie abilità.
- la gestione di sé, che richiama l'autocontrollo, la trasparenza, l'adattabilità, la determinazione, la capacità di iniziativa e l'ottimismo.
- la consapevolezza sociale, che fa riferimento all'empatia e alla consapevolezza organizzativa di saper gestire le relazioni e decifrare i rapporti di potere.
- la gestione dei rapporti, che coinvolge la capacità di ispirare, di influenzare gli altri, di aiutarli a crescere, la capacità di catalizzare i cambiamenti bruschi, la gestione del conflitto e la capacità di incentivare uno spirito di collaborazione.

In sintesi, secondo l'autore, l'EQ determina il successo del leader attraverso l'utilizzo di due abilità fondamentali. La prima riguarda la sfera personale e interna al leader. Un buon leader è capace prima di tutto di gestire in maniera adeguata le sue emozioni, non è gestito da esse. È capace di mantenersi focalizzato sugli obiettivi anche in fase di crisi e possiede una forte capacità di adattabilità ai cambiamenti. Ciò previene la paralisi decisionale o l'impulsività della scelta che potrebbe scaturire da un eventuale cambiamento repentino della situazione generale.

---

<sup>15</sup> Goleman, D. (1995). Intelligenza emotiva. Milano: Rizzoli.

La seconda risorsa chiave dell'intelligenza emotiva riguarda la gestione dell'esterno. Il leader deve capire la necessità di sintonizzarsi con il pensiero e il sentimento altrui, deve avere l'abilità di creare un rapporto di empatia e capire il popolo, le loro idee, aspirazioni, necessità. È in grado di risolvere le problematiche quotidiane, senza trascurare, la capacità di far percepire il proprio interesse nei confronti degli altri. Queste caratteristiche fanno sì che il leader possa comunicare in maniera efficace, riesca a influenzare, dirigere e coinvolgere la platea, ottenendo tra l'altro, il massimo coinvolgimento e collaborazione dai suoi seguaci.

Goleman conferma questa teoria attraverso degli studi empirici condotti nel corso degli anni Novanta che affermano che il successo sia determinato per il 66% dall'intelligenza emotiva (EQ) e per il 34% dalle abilità conoscitive e pratiche (IQ). Inoltre, questi risultati si accentuano per quanto riguarda la posizione del leader, in cui il rapporto sale e raggiunge un 85% vs 15%.

All'interno dell'intelligenza emotiva, la dimensione empatica è molto rilevante, e viceversa, affinché l'empatia esprima il suo lato positivo e non sfoci in manipolazione o semplice impulsività è necessario lo sviluppo contestuale dell'intelligenza emotiva.

Per Goleman (2014) “L'empatia, non significa svenevolezza, non è sinonimo di un generico vogliamoci tutti bene. Empatia non significa nemmeno che un leader debba accantonare le proprie emozioni per lasciare spazio a quelle altrui o farsi in quattro per accontentare tutti. Sarebbe un incubo, e agire diventerebbe impossibile. Empatia vuol dire prendere in considerazione e soppesare i sentimenti- insieme ad altri fattori- come parte integrante del processo decisione che sfocia in una scelta ragionata.”<sup>16</sup> L'autore nel suo libro “Leadership emotiva: una nuova intelligenza per guidarci oltre la crisi” studia l'importanza dell'intelligenza emotiva all'interno di una realtà contemporanea che muta sempre più velocemente e segnala che per riuscire a gestire i momenti più difficili della crisi, sia all'interno delle realtà aziendali, sia per quanto riguarda la società nel complesso, è necessario esercitare l'arte dell'autocontrollo e saper gestire gli stati d'animo di chi lavora con noi per creare e diffondere l'armonia e il talento creativo che sono i motori dello sviluppo economico, culturale e sociale.

In questa opera vengono presentate tre motivazioni centrali volte a spiegare perché l'empatia, oggi più che mai, sarebbe un tratto fondamentale e indispensabile dei leader, nello specifico l'autore fa riferimento al leader aziendale. Queste motivazioni corrispondono alla diffusione del lavoro per squadre, la necessità di raggiungere accordi e fomentare l'unità di gruppo; l'esigenza di gestire al meglio il ritmo sempre più veloce e invadente della globalizzazione; e il bisogno di formare e trattenere collaboratori di talento.

---

<sup>16</sup> Goleman, D. (2014). Leadership emotiva: una nuova intelligenza per guidarci oltre la crisi. Milano: Bur Rizzoli.

In prima istanza, occorre pensare a quanto sia complessa la gestione di un *team* o di un *meeting* che richiede il raggiungimento di un accordo tra le parti. Un leader deve essere in grado di percepire e comprendere i punti di vista di tutte le persone sedute intorno al suo tavolo, si tratti di una riunione all'interno di una multinazionale, che si tratti di un vertice internazionale per la pace. L'empatia permette di comprendere la struttura emotiva di una squadra, dei seguaci del leader, degli interlocutori politici. Attraverso l'empatia si ottiene una maggiore collaborazione e si giunge risultati più desiderabili e produttivi. Nel caso della politica questa tematica verrà approfondita e supportata dagli studi di Holmes e Yarhi-Milo (2016) che verranno sintetizzati più avanti.

La seconda motivazione per cui, secondo Goleman, l'empatia sarebbe un aspetto determinante per chi si trova ai vertici di un'organizzazione, è data dalla globalizzazione. Oggi più che mai, le interazioni e il dialogo tra persone appartenenti a culture diverse è molto spesso fonte di fraintendimenti. Il rimedio a questi errori interpretativi, che spesso portano a scissioni e liti inutili, sarebbe proprio dato dall'empatia. Le persone che sono dotate di questa abilità risultano in grado di decifrare, attraverso il linguaggio non verbale, i messaggi formulati dagli interlocutori. Il leader empatico è inoltre consapevole dell'esistenza e dell'importanza delle differenze culturali ed etniche. In questo modo, un tale leader è in grado di cogliere la reazione di un interlocutore che comunica in maniera diversa dalla propria. Goleman fa l'esempio di un consulente americano che dopo aver illustrato un progetto a un cliente giapponese riscontra una mancanza di espressività e un profondo silenzio, i membri della sua squadra si affrettano ad interpretarlo come un segno di insoddisfazione e si preparano a chiudere l'incontro ma il capo consulente è in grado di cogliere che l'espressione del volto e la postura del cliente nascondevano un senso di interesse, non di rifiuto. La sua percezione si rivelò giusta, più tardi il cliente assegnò l'incarico all'azienda.

Per un leader è molto importante capire ciò che prova e pensa l'interlocutore, altrimenti l'interazione strategica con l'altro finirebbe per essere vanificata e porterebbe a risultati contraddittori e ben diversi da quelli che si punta a raggiungere.

D'altra parte, l'empatia risulterebbe decisiva per trattenere i collaboratori di talento, soprattutto in un mondo dominato dall'informazione. Un buon leader riesce a motivare i suoi seguaci, il che non si tratta di simpatizzare con le persone che lo circondano ma di utilizzare le conoscenze che possiede sugli altri per migliorare gli aspetti non facilmente quantificabili ma decisivi nella vita di un'azienda e di una società.

Inoltre, risulta rilevante sottolineare che, secondo Goleman, poco importa se è un leader è fortemente empatico se non è in grado di esprimere la sua empatia. È il talento sociale di comunicare con l'altro che consente al leader di far funzionare adeguatamente l'intelligenza emotiva. Dunque, non solo è

necessario essere empatici ma è indispensabile soprattutto saper esprimere la propria capacità di cogliere l'altro.

Infine, sarebbe assurdo pensare che il quoziente intellettivo e le attività tecniche non siano indispensabili per rendere un leader capace. L'intelligenza, come la conosciamo ad oggi, è imprescindibile per svolgere un'adeguata azione dirigente ma è destinata a rimanere incompleta senza l'affiancamento di una buona dose di intelligenza emotiva. Molti anni fa si pensava che per un leader l'intelligenza emotiva fosse una componente in più, nulla di particolare, anzi. Adesso, con l'avvento della globalizzazione e il cambiamento dei costumi e della società, si è grado di comprendere che per raggiungere il successo il leader debba essere dotato anche della capacità di gestire le proprie emozioni e indirizzarne quelle altrui verso la risoluzione delle sfide, sempre più complesse, che pervadono la società contemporanea.

### **3.7 L'empatia nei rapporti politici**

Fino a questo punto è stata trattata l'empatia in quanto elemento chiave di una leadership efficace, qui di seguito verranno riportati alcuni esempi delle applicazioni pratiche dell'empatia in ambito politico, questo con la finalità di mettere in evidenza, come la presenza della capacità empatica in un leader politico possa fare la differenza nel raggiungimento di risultati e contrattazioni migliori.

Pensiamo ad esempio a uno dei presidenti più emblematici degli Stati Uniti, Bill Clinton, che caratterizzò la sua presidenza con una preponderante capacità empatica ma che alla fine della sua carica politica, quando prese parte a diversi incontri con il neo-eletto presidente russo, Vladimir Putin, non riuscì a esprimere la sua abilità di comprensione e immedesimazione. I suoi comportamenti influenzarono negativamente l'atteggiamento di Putin chi ritenne che la Russia fosse stata attaccata dagli Stati Uniti e di conseguenza adottò un atteggiamento molto cauto e distante (Baker e Glasser, 2005). È valido chiedersi, se queste interazioni hanno avuto un ruolo decisivo nella costruzione di un rapporto reciproco di sfiducia, se sia stata la mancanza di empatia o una mancanza di diplomazia a determinare il tutto.

Secondo gli studi di Holmes e Yurhi-Milo (2016), l'empatia e le convinzioni che hanno gli interlocutori riguardo alla capacità della controparte di entrare in una connessione empatica, sarebbero determinanti per il processo e gli esiti delle negoziazioni diplomatiche. In più, gli autori sostengono che numerosi studi dimostrino che l'empatia sia necessaria per superare le ostilità politiche di lunga data, senza di essa non sarebbe possibile trascendere alcuni conflitti. Un esempio di questo è il caso del conflitto israelo-palestinese. Per citare Dag Hammarskjöld, secondo segretario della storia delle Nazioni Unite, "puoi solo sperare di trovare una soluzione duratura a un conflitto se hai

imparato a vedere l'altro oggettivamente, ma, allo stesso tempo, hai imparato a sperimentare soggettivamente le sue difficoltà"<sup>17</sup>.

Gli attori politici si avvolgono dell'empatia per dedurre le intenzioni, le motivazioni, le prese di posizione e gli interessi dei loro interlocutori. Per risolvere i conflitti, si rivela quindi necessario, che coloro che ne sono coinvolti abbiano fiducia sul fatto che l'altra parte possa comprendere i loro interessi, le loro intenzioni e in particolare il loro desiderio di negoziare in buona fede. Quando manca questo presupposto non è possibile trovare alcun tipo di accordo. A sua volta, per verificare se il loro interlocutore politico sia dotato o meno di empatia, i soggetti politici prestano molta attenzione a ciò che la controparte esprime attraverso il linguaggio non verbale. Diverse prove suggeriscono che gli attori politici comunicano tra di loro il potenziale empatico attraverso segnali espressivi quali, i comportamenti corporei, il mimetismo inconscio e le micro espressioni facciali. Questo rappresenta il primo tassello della teoria di Holmes e Yurhi-Milo: gli attori politici trasmettono e ricevono segnali empatici per dimostrare i loro desideri di accordo.

Il secondo punto di tale teoria stabilisce che anche qualora i leader coinvolti in un conflitto non riuscissero a stabilire un legame empatico tra di loro, non tutto andrebbe perso. Sebbene l'empatia sia un fattore fondamentale nelle negoziazioni diplomatiche, non è necessario che essa si sviluppi tra i protagonisti politici del conflitto. Gli autori sostengono che i mediatori abbiano la capacità di costruire empatia tra i protagonisti dei conflitti che non siano in grado di instaurare un rapporto empatico in maniera autonoma e spontanea. Pertanto, quando l'empatia non si istaura all'interno di una negoziazione politica, come accade spesso nei conflitti protratti, un mediatore empatico può intervenire per sopperire a tale mancanza. Un esempio di questo è identificabile nel ruolo di mediatore che ha svolto Tony Blair nel 2014 durante il processo di pace in Irlanda del nord. Le ore trascorse a discutere con le parti non riguardavano semplicemente i dettagli della negoziazione ma piuttosto erano state impiegate per comprendere le sensazioni degli interlocutori e capire in che modo comunicare i loro sentimenti all'altra parte. Blair svolse un ruolo eccezionale come mediatore in quell'occasione, egli riuscì a costruire efficacemente l'empatia tra le due parti che non erano riuscite a farlo da sole.

Sebbene i vincoli strutturali, il potere contrattuale e gli interessi strategici siano importanti nel raggiungimento di un accordo politico, fare affidamento solo su queste variabili non risulta soddisfacente. Occorre attingere all'empatia per riuscire ad influenzare il modo in cui il potere contrattuale, le posizioni e gli interessi vengono trasmessi, ricevuti e compresi. Solo attraverso questa si ha la possibilità di giungere a negoziati più agevoli per entrambi le parti.

---

<sup>17</sup> Booth, K. e Wheeler, N.J. (2010). *The security dilemma fear, cooperation, and trust in world politics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

### **3.7.1 Due casi pratici dell'uso dell'empatia nella risoluzione di conflitti internazionali: Camp David I e II**

Nel seguente paragrafo verranno analizzate le dinamiche di due importanti vertici di pace nel contesto del conflitto arabo-israeliano. Si realizzerà un confronto del vertice di pace tenutosi a Camp David nel 1978 (CD1), con la partecipazione del premier israeliano Menachem Begin, il presidente egiziano Anwar Sadat e il presidente americano Jimmy Carter, concluso con successo; e il fallimento dell'omonimo vertice tenutosi nel 2000 (CD2), tra il premier israeliano Ehud Barak, il Presidente dell'Autorità palestinese Yasser Arafat e il presidente americano Bill Clinton.

Questi due casi forniscono degli esempi pratici utili a dimostrare la validità della teoria di Holmes e Yurhi-Milo. Entrambi i vertici sono stati convocati per risolvere una disputa territoriale tra Israele e un'entità o stato arabo, presupponevano l'aspettativa di un ritiro israeliano dai territori occupati in cambio di riconoscimento e pace. Hanno coinvolto gli Stati Uniti come mediatore e la maggior parte dell'interazione tra le parti si è verificata in maniera indiretta, cioè tra ciascuna parte e il mediatore. Entrambi i negoziati riguardavano questioni di estrema importanza per i governi coinvolti, gli interessi materiali e l'ideologia hanno esercitato un forte richiamo, ma solo la trasmissione di empatia è stata in grado di influire in maniera determinante sui risultati dei negoziati e in seguito si analizzerà in che modo.

Per quanto riguarda Camp David I (1978), la capacità del mediatore, in questo caso del Presidente Carter, di trasmettere a ciascun protagonista ciò che l'altro desiderava dipendeva soprattutto dall'essere percepito come un mediatore empatico, in modo che entrambe le parti si sentissero a proprio agio nel condividere le proprie intenzioni. Con Sadat la connessione empatica è stata relativamente semplice perché egli si sentiva compreso da Carter. Ma lo stesso tipo di relazione mancava con Begin, chi sembrava scettico nei confronti di Carter ma tutto cambiò quando verso la fine del vertice, utilizzando le parole dello stesso Carter:

“...quando sembrava che tutto sarebbe andato in rovina allora, il Primo Ministro Begin mi ha inviato alcune fotografie di me, lui e il presidente Sadat e voleva che le autografassi... E invece di apporre la mia firma... L'ho fatto autografare personalmente per le sue nipoti e i suoi nipoti... e l'ho portato a lui in uno dei momenti più tesi e gliel'ho consegnato... Io e lui abbiamo avuto una discussione piuttosto emozionante sui benefici per i miei due nipoti e per i suoi se potessimo raggiungere la pace. E penso che ciò abbia spezzato la tensione che esisteva in quell'istante.”<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Carter, J. and Richardson, D. (1998). *Conversations with Carter*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, pp. 160-161.



Questo è accaduto esattamente quando i negoziati stavano per finire in un misero fallimento, la svolta avvenuta in questa negoziazione ci porta a comprendere che l'espressione di un'empatia reciproca ha avuto un ruolo determinante nell'influenzare positivamente la conclusione di questo vertice.

Invece, riguardo ai negoziati svolti a Camp David nel 2000, la mancanza di empatia percepita tra i leader li ha preclusi dall'apprezzare le concessioni reciproche e li ha portati a formare aspettative non realistiche sulle posizioni che l'altro era in grado di offrire e accettare. Questo ha indotto i leader a sottovalutare le proposte reciproche e a dedurre la malafede o la mancanza di volontà di scendere a ulteriori compromessi. Da un lato, Barak considerava la situazione a Gerusalemme come il punto di riferimento più rilevante per Israele, con le sue proposte di concessione egli è andato oltre ogni precedente israeliano, avrebbe accettato di ritirarsi dal 90% della Cisgiordania e avrebbe lasciato ai palestinesi il controllo di alcuni quartieri di Gerusalemme Est. Tuttavia, Barak non capiva che dal punto di vista palestinese l'interesse centrale non era rappresentato dalle concessioni dei precedenti domini palestinesi ma piuttosto lo era il ristabilimento del confine di Israele a quello esistente prima della guerra del giugno del 1967. Analogamente, Arafat non è riuscito a mettersi nei panni di Barak, non è riuscito a capire che le concessioni che egli stava offrendo erano senza precedenti e quindi non ha mai avanzato una controproposta. Clinton come mediatore fallì, perché a differenza di Carter, non è riuscito a creare empatia relazionale tra i due protagonisti del conflitto, egli credeva che Arafat fosse meno vincolato dall'opinione pubblica e quindi potesse raggiungere un accordo su Gerusalemme ma così non era, Clinton non capiva i vincoli interni della politica palestinese e ha stabilito un rapporto di empatia privilegiato nei confronti di Barak rispetto ad Arafat.

Alla luce di questi casi studio, è possibile affermare che quando si tratta di negoziati interstatali, sarebbe la capacità empatica e la percezione di essa a far riuscire il negoziato o a spezzarlo. Come è stato dimostrato, i risultati divergenti dei due vertici sono difficili da spiegare senza fare appello a una specifica causa psicologica: la capacità di esprimere e rilevare empatia.

### **3.8 Empatia: forza o debolezza?**

Dopo aver fatto un'analisi sull'empatia, i suoi effetti benefici, il risvolto politico positivo che il suo utilizzo genera all'interno dei negoziati e l'importanza di affiancare all'empatia l'intelligenza emotiva, per valorizzare al meglio i sentimenti e pensieri degli altri, è possibile constatare che esistono anche autori che negano la veridicità di tutto ciò. Il primo tra questi è il neuropsichiatra Paul Bloom (2018) che si è schierato contro la bontà dell'empatia e contro l'idea, molto diffusa ad oggi, che essa sia una sorta di panacea universale. Una prima argomentazione dell'autore è che l'empatia tenderebbe a riprodurre i nostri pregiudizi e bias, motivo per cui l'empatia distinguerebbe in base alle opinioni che abbiamo di una certa situazione e secondo la nostra cultura o classe di appartenenza, ad esempio,

un bianco borghese tenderebbe ad essere empatico con un suo simile e non con un nero sottoproletariato.

L'empatia ostacolerebbe la capacità di cogliere e distinguere le priorità, in quanto tendiamo a dare maggior rilevanza a ciò che riusciamo a vedere o percepire più da vicino. Infatti, quando si tratta di politiche che riguardano vaste popolazioni, la scelta empatica non comporterebbe sempre la scelta migliore poiché tende a favorire alcuni gruppi di interesse rispetto ad altri. Un esempio è che per giustificare il salvataggio di aziende ad alto rischio di fallimento, si usa raccontare dei lavoratori che rischiano il licenziamento e delle famiglie la cui vita sarebbe colpita ma nessuno parla dei danni di una simile scelta per i soggetti che ne saranno colpiti nella prossima generazione. Questo accade perché essi sono molto lontani dalla nostra percezione.

Per quanto riguarda il piano personale, la condivisione dei sentimenti altrui, in particolare la condivisione di stati d'animo negativi non porterebbe necessariamente ad aiutare il prossimo. Al contrario, Bloom afferma che soffrire per la sofferenza altrui potrebbe causare una forma di stress empatico che induce a preoccuparsi più per sé che per l'altro.

Inoltre, l'essere troppo immersi nel sentire degli altri è essenzialmente dannoso perché porta ad agire in maniera impulsiva e senza commisurare le conseguenze delle nostre azioni. L'empatia porterebbe alla società a muoversi secondo l'isterismo. L'empatia verso una singola persona porta spesso a reclamare misure dettate dall'emotività che finiscono per sacrificare l'interesse di molte più persone. Dunque, Bloom ritiene che l'empatia non sia la chiave di un'azione politica moralmente giusta. Tuttavia, l'autore afferma che l'attenzione verso gli altri sia un elemento fondamentale, ma esisterebbero forme migliori e alternative all'empatia. La prima è l'intelligenza emotiva che l'autore preferisce all'empatia ma che comunque ritiene difettosa in quanto non porterebbe necessariamente ad agire moralmente e a migliorare il mondo ma anzi sarebbe spesso utilizzata con fini distorti.

Secondo Bloom l'azione politica dovrebbe basarsi su quello che egli definisce "compassione razionale" e che consiste in un distaccato senso di compassione e premura verso gli altri, supportato dalla ragione e dall'analisi cognitiva dei pro e dei contro delle proprie azioni.

Dunque, Bloom propende per la compassione, che è diversa dal sentire *con* e si avvicina al sentire *per*. La compassione viene distinta dall'empatia in quanto anziché fare riferimento ad un'identificazione vicaria dei sentimenti altrui, corrisponderebbe alla capacità di cogliere il dolore in maniera universale e a trarne una motivazione per contrastarlo. Per questo motivo, da questo tipo di sentimento gli individui possono trarre un vantaggio mentre l'empatia produrrebbe un importante carico di sofferenza e non sempre incentiverebbe a preferire l'azione moralmente.

Tuttavia, la visione di Bloom, che attribuisce un ruolo determinante all'agire razionale potrebbe comportare risultati fuorvianti in quanto essa spingerebbe alla creazione di un mondo migliore nel

quale assisteremo alla personalizzazione del destinatario di un sentimento. Ma questo potrebbe approdare sulla strada di Ivan Karamazov, chi amava l'umanità ma detestava gli uomini.

Inoltre, se è vero che l'empatia tenderebbe a privilegiare ciò che percepiamo in maniera più diretta e vicina a noi, allo stesso modo se l'individuo non fosse in grado di commuoversi davanti a quello che vede con i suoi occhi, allora non ci sarebbe nessuna speranza di insegnargli a commuoversi per quello che non riesce a vedere.

Infine, risulta vero che l'empatia possieda delle debolezze strutturali che devono essere gestite attraverso l'uso di intelligenza emotiva ma essa resta sempre una capacità centrale nella valorizzazione dell'essere umano e una risorsa preziosa che ci permette l'accesso alla realtà in una forma alternativa a quella predominante nel mondo moderno." L'empatia permette al singolo di aprirsi ad una realtà, non come oggettività impersonale o meccanismo incontrollabile, ma nella forma della risposta, del coinvolgimento emotivo e cognitivo nei confronti di esseri che soffrono e gioiscono, che sono portatori viventi di significati e di valori."<sup>19</sup> Ricordiamo che l'uomo non è un animale razionale per cui, è l'empatia, e non la compassione razionale, ad essere iscritta come istinto innato dell'uomo.

---

<sup>19</sup> Boella, L. (2011). Empatia, forza preziosa per una società a rischio. Vita e pensiero, 4, pp.119–127.

## Conclusione

Come già ampiamente trattato nei paragrafi precedenti, è possibile ricondurre l'empatia alla capacità di immedesimarsi nell'esperienza altrui per comprendere al meglio le idee, le azioni, i punti di vista e le emozioni dell'altro. Tale concetto, ampiamente trattato dalla psicologia, trova la sua origine grazie alla scoperta nel cervello dei neuroni specchio. L'empatia è quindi un istinto iscritto nel tessuto biologico degli esseri umani e rispecchia un meccanismo biologico automatico e immediato, quasi come un riflesso.

Inoltre, alla base dell'esperienza empatica non ci sarebbero motivazioni altruistiche, né motivazioni meramente egoistiche. Risulta possibile affermare che alla base dell'empatia vi siano delle motivazioni pro sociali, ovvero, motivazioni che portano ad adottare un comportamento che arreca benefici sia per chi lo esegue che per il destinatario dell'azione.

A livello interdisciplinare, l'empatia è stata analizzata da diverse prospettive ed è stata utilizzata per spiegare diversi fenomeni in più aree delle scienze sociali. Per quanto riguarda la filosofia, l'empatia è posta al centro del processo di ermeneutico in quanto consiste in un'esperienza che si basa nella comprensione dell'altro. Rispetto alle scienze economiche, l'empatia è stata utilizzata per dare una spiegazione al comportamento irrazionale degli individui nell'operare le scelte di natura economica, il fattore emotivo assume un ruolo centrale che va oltre e supera la razionalità e la mediazione cognitiva. Nel campo delle scienze politiche, l'empatia si è affacciata in quanto qualità fondamentale dei leader per riuscire a comprendere le controparti politiche, negoziare efficacemente trattative di politica internazionali, comprendere i bisogni altrui e trasmettere carisma agli interlocutori e seguaci. È stato dimostrato che il carisma politico sia strumentale alla conquista del consenso e alla legittimazione dell'autorità politica, questo è il motivo per cui oggi assistiamo all'ascesa di nuovi leader e movimenti politici. Tuttavia, il carisma non presuppone che l'empatia porti a migliori performance politiche. Affinché l'empatia abbia un risvolto politico positivo risulta necessario che venga regolata e corretta attraverso l'intelligenza emotiva.

La politica possiede come scopo centrale la ricerca del bene comune per cui l'empatia, in quanto capacità di cogliere le esigenze altrui, si rivela una componente necessaria per i politici al fine di indirizzare le loro azioni verso le necessità dei popoli e del pianeta in cui viviamo.

Per contrastare il lato debole dell'empatia ed evitare l'inaugurazione di politiche impulsive, poco efficienti o immorali, è necessario lo sviluppo dell'intelligenza emotiva, che non solo contribuisce a regolare e a gestire le proprie emozioni ma affianca le competenze tecniche e il quoziente intellettivo del leader per una ricetta politica più adeguata ad affrontare le sfide contemporanee.

## Abstract

Empathy is the capability to identify oneself in someone else's experience perceiving and understanding, in this way, other people's emotions as well as their thoughts. It consists of an affective component and a cognitive one, which separately embody different experiences but when joint together they reach intersubjectivity and reciprocity. The cognitive component of Empathy consists in the capacity to allow oneself mentally in someone else's reality with the aim of understanding at best, the other person's points of view, thoughts and emotions without being overwhelmed by them. On the other hand, the affective component corresponds to the way one's emotional states of mind are shared in a vicarious matter and therefore it leads one person to feel the same or similar emotions of someone else, with the awareness that our emotional state depends from someone else's emotional one.

The Empathic experience is quite different from some psychological phenomena which are often interconnected with it. Empathy is different from sympathy as it concerns the capacity to understand in a neutral way, people's mental states without being necessarily involved in a positive way, whilst sympathy originates from a reaction which derives from the interest to ensure other people's well being. Empathy is also different from mimic and emotional contagion, which albeit being mechanisms that allow to share and automatically understand other people's emotions, they disregard self awareness, which is at the foundation of the empathic experience. Empathy differs from comprehension, empathic apprehension as well as compassion as, even if these lead to the observer's responses to other people's emotional states, they do not necessarily involve shared emotions, which happens necessarily with Empathy, whereas engaged emotions are isomorphic towards those of others. As far as its history, the expression Empathy dates back to ancient times, it was used by the Greek under the term of *Elos*. In Germany it appears for the first time in the second half of the eighteenth century with the term of *Einfühlung* in order to describe the capability of the human mind to capture the symbolic value of our surrounding nature. In 1859 Darwin put forward the concept that Empathy, as an adaptive behaviour, is fundamental for the evolution of species as it allows both a single human being as well as the belonging group to react in a proper and rapid way to dangerous situations. In the first years of the twentieth century, Lipps (1906) in the art field and of the aesthetic thought used the term Empathy to describe the emotional experience felt in front of objects, explaining, for example that the observation of a thin column which supports a heavy weight, can generate in the spectator, a sense of discomfort, a disequilibrium and even a physical effort. From Lipps' theory it starts the long journey from Empathy towards art and nature to Empathy towards one another.

During the twentieth century several and different psychological considerations are elaborated which share a common central element, i.e. the presence of a interpersonal relationship. At the end of the last century, main psychological theories on Empathy are elucidated. The first of them is Feshbach's model on multidimensional Empathy (1987) which describes Empathy as a process integrating the cognitive component as a prerequisite and an affective component as a determining factor to generate Empathy. At the same time (1987) Hofmann sustains that Empathy's cognitive abilities are intertwined with affective components of time thus leading to forms of Empathy which increasingly evolve. Moreover, he also proposes the hypothesis that Empathy can represent a motivation which triggers pro social behaviours. Following the above, Strayer's model (1987) presents some variations in comparison with Hoffman's, the author argues that in order to talk about Empathy, it is necessary the involvement of mediation cognitive processes and that, therefore, in the first years of life, when these are not yet fully developed, it is impossible to talk about real Empathy. In 2013 Tisseron introduces a model of Empathy in three levels whereas the identification with someone else, is placed at the basis of the mechanism, reciprocity at the further level and at the end of the empathic experience we find inter subjectivity.

Furthermore, it is interesting to highlight the existing bond among empathy, altruism, egoism and positive sociality. Experiments carried out on obedience to authority by Stanley Milgram (1961) draw the attention on the fact that empathic sharing is able to reduce the incidence of aggressions. Daniel Batson (1983) formulates the hypothesis that Empathy not only reduces aggression propensity but that it even leads to act in an altruistic manner. Davis (1980) on the contrary, highlights that Empathy can lead to altruistic gestures but that often these do not represent truthful altruism acts as they aim to protect oneself from the discomfort activated by the emotional state of others. Eisenberg (1932) formulates a distinction between altruism and pro sociality whereas one can act in a socially positive manner without determining a cost for the person that acts in that way - differently for altruism - but also producing a mutual benefit. As a consequence, it is not possible to establish that Empathy neither necessarily entails altruistic behaviours nor merely selfish behaviours, however, at the most, it is possible to assert that pro social motivations are at the basis of an empathic response.

Empathy has been studied for several years uniquely under a philosophical and psychological point of view, only recently Neuroscience has discovered its biological origins. Giacomo Rizzolatti and his research team have highlighted the existence of mirror neurons which are neurological structures that are activated during the execution of an action or when an individual observes someone else performing the same act. Mirror neurons are at the basis of the empathic experience and they would allow us to enter in someone else's mind through the representation of other people's feelings and sensations as if they were ours, within our own motor and sensor system.

Moreover, within the framework of neuroscientific modes of Empathy, there are two information processes, one Bottom Up and the other one Top Down which are strictly interrelated with one another and are involved in the generation and modulation of the empathic response. In particular, the Bottom Up process is responsible for emotions cognition, which are directly activated by the perception of an external stimulus. Such mechanism is integrated and supported by the Top Down process which is also fundamental as it is entrusted to regulate, or in some cases inhibit, the empathic response.

In order to understand Empathy from as many viewpoints possible, it is necessary to analyse its position within the several disciplines in which it exerts its crucial influence. If we start from a philosophical framework, it is possible to consider Empathy within a Hermeneutic process as it consists in an experience which has its roots in the understanding of one another. According to Dilthey (1910), an empathic act should be placed within the Hermeneutics framework and not vice versa in order to allow single expressions to be properly understood only if they are considered within the framework of a group of elements as well as a part of a whole. Subsequently the end of the philosophical study, the study of the psychological process begins, which as noted before has been set aside for the analysis of the affective and cognitive components of Empathy, their interactions and development during the life of the human being and it is only after the nineties that Empathy started to be studied by neurobiology and the first theories that explain the phenomenon in biological terms are established.

The hypothesis elaborated by Neurosciences concerning Empathy, overturns passed theories according which human beings tend to comprehend other people's behaviour through explanations of deductive nature. Neurosciences put forward the idea that human comprehension does not originate from a propositional process but rather it reflects an automatic, direct mechanism in the human genre. Empathy in this sense, would assume the characteristics of a reflex. In said context it emerges the theory of Mirror Neurons which suggests that the empathic process is based upon an implicit comprehension which leads in the person who is observing or is perceiving, the same experience of the one who is executing it. Afterwards, further studies on the mirror system and the use of MRI have permitted to detect the so called "Empathy circuit" formed by a series of neural regions and structures interconnected among them in a complex way and instrumental to the elaboration of the empathic response, that will in turn, depend, not only by the activation of one or some of these area but also from genetic predisposition, psychological factors as well as the environment.

According to the theory of Social Brain the dimensions of this circuit would tend to vary in function of the complexity or social relations to manage. The empathic circuit belongs to social brain which is defined by the sum of the most advanced emotional and cognitive systems of the human mind and

which tends to develop following the increase of the complexity of our social life. This would demonstrate that Darwin's initial theory, according which, social environment would modify itself in order to respond accordingly to the evolutive needs of the species.

In the meantime, neurosciences have evolved and their study concerning empathy has ramified, this has sprung into a new research sector within neurosciences called neuroeconomy which rose with the aim to study the way mind processes operate in relations to economic decisions processes. This sector focussed on how each single decision involves not only its agents' rationality but their emotions as well. It has been ascertained that, individuals act not only according to homo economicus model but often in the decision making process, emotions take a crucial role which goes beyond and overcomes cognitive mediation. Moreover, Empathy and the predisposition towards it, influence, within game theory, the capacity of understanding and anticipating other people's strategies as well as the possibility to select to cooperate even when the latter represent a weak strategy. The results obtained overturn classic economic proposition, they reject the hypothesis that economic agents make decisions based on abstract and utilitarian calculations. Herewith, the role of emotionality as a decisive factor in the behaviour of economic agents is highlighted

Finally in the political scenario, Empathy is more and more at the centre of attention as one of a leader's most important qualities to succeed in understanding the political counterparts, settle international negotiations and transmit charisma to his followers, which is a fundamental process for the legitimation of the leader's authority. The last chapter of this thesis, deals specifically with the role of Empathy in Politics.

First of all the bond between leadership, power, authority, charisma and empathy explains and asserts that the political charisma is linked to important electoral successes which have determined the rise of new leaders, charisma would presuppose empathy but empathy would not always lead to better political performances. Empathy should be regulated and corrected through emotional intelligence. It should not be killed as it at the centre of politics reason of being. The central aim of politics is the pursue or the common good and therefore it would be necessary a good dose of Empathy to make politicians direct their actions at best towards people's needs.

In order to avoid political impulsive choices as well as not efficient and not moral ones, it is necessary that the development of emotional intelligence that not only contributes to regulate and manage our emotions and empathic responses but it is directed to go join the leader's technical competences and intelligence quotient. Today more than ever, emotional intelligence has become a leader's fundamental skill to face in the proper way, group or team relations; to adequately manage the influence of globalization and to succeed in motivating the leader's collaborators and followers to obtain the best collaboration and efficiency.



The applications of Empathy in the political arena has been studied and supported by Holmes' and Yurhi-Milo'w (2016) researches whereas they suggest the theory by which Empathy is able to model results of diplomatic negotiations. An international subject with a great dose of Empathy would be able to reach efficient collaboration agreement by communicating Empathy to the counterpart. The two authors assert that, if Empathy did not rise in a spontaneous manner among the protagonists of a political negotiations, a mediator would make up for the lack of it by promoting Empathy towards one another through singular channels. This thesis analyses empirical examples of such theory, they are two important peace negotiations in the context of the Arab-Israel conflict in Camp David I (1978) and II (2000). In these summits, Empathy has played a fundamental role for the success of the first one and the failure of the second. In the first meeting, the mediator President Jimmy Carter, succeeded to complete the negotiations which was about to fail through his empathic qualities. In the second summit where President Bill Clinton was the mediator, even if there were major political interests to sign the agreement, the meeting resulted in a failure as despite the interests at stake, the participants did not share empathy among themselves and the mediator was unable to established. This demonstrates how, beyond political interests at stake, the strength of Empathy in political negotiations constitutes an essential factor in the final result.

After the analysis of Empathy and its political possible positive outcomes, it is right and necessary to show the other side of the medal. This is represented in a significant way by Bloom (2018) who affirms that Empathy not only helps to promote moral behaviours but rather, determines wrong judgements and the making of irrational and unjust polical choices. Bloom proposes the substitution of Empathy eith rational compassion as a detached sense of care towards the others which is based upon reason and cost benefit analysis of human actions. But if Empathy is an innate instinct in human being and humans are not always rational agents, then the solution indicated by Bloom does not seem practical for human reality. The road to follow would rather suggest to accept Empathy structural weaknesses and to learn how to manage them through the use of emotional intelligence.

## Bibliografia e sitografia

- Antiseri, D. (2004). *Ragioni della razionalità. Volume 2.* [online] Soveria Mannelli: Rubbettino. Disponibile su: <https://www.torrossa.com/it/resources/an/2252462>
- Aragona, M. (2015). Empatia ed Ermeneutica: il concetto di comprendere (Verstehen) nella filosofia di Wilhelm Dilthey. *Comprendere*, [online] 25–26. Disponibile su: <http://rivistacomprendere.org/allegati/XXV-XXVI/XXV-XXVI.aragona.pdf>.
- Ardigò, A. (1988). *Per una sociologia oltre il post-moderno.* Roma-Bari: Laterza.
- Arioli, M. e Canessa, N. (2017). Dalla neuroeconomia alla neuroetica: verso una neuroscienza delle decisioni individuali e socio-morali. *Rivista Internazionale di Filosofia e Psicologia*, [online] 8(2), pp.134–150. Disponibile su: [http://www.nets.iusspavia.it/dox/papers/Arioli&Canessa\\_2017\\_Neuroeconomia.pdf](http://www.nets.iusspavia.it/dox/papers/Arioli&Canessa_2017_Neuroeconomia.pdf).
- Baker, P. e Glasser, S. (2005). *Kremlin rising: Vladimir Putin's Russia and the end of revolution.* Washington, D.C.: Potomac Books.
- Baron-Cohen, S. (2012). *La scienza del male: l'empatia e le origini della crudeltà.* Milano: Raffaello Cortina Ed.
- Batson, D. (1983). Influence of self-reported distress and empathy on egoistic versus altruistic motivation to help. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(3), pp.706–718.
- Batson, D. (2009). *These Things Called Empathy: Eight Related but Distinct Phenomena.* [online] Oup.com. Disponibile su: <https://oxfordindex.oup.com/view/10.7551/mitpress/9780262012973.003.0002>
- Bechara, A., Damasio, A.R., Damasio, H. e Anderson, S.W. (1994). Insensitivity to future consequences following damage to human prefrontal cortex. *Cognition*, 50(1–3), pp.7–15.
- Bechara, A., Damasio, H., Tranel, D. e Damasio, A.R. (2005). The Iowa Gambling Task and the somatic marker hypothesis: some questions and answers. *Trends in Cognitive Sciences*, 9(4), pp.159–162.
- Bernhardt, B.C. e Singer, T. (2012). The Neural Basis of Empathy. *Annual Review of*

*Neuroscience*, 35(1), pp.1–23.

- Bloom, P. (2018). *Contro l'empatia. Una difesa della razionalità*. Firenze: Liberilibri.
- Boella, L. (2011). Empatia, forza preziosa per una società a rischio. *Vita e pensiero*, 4, pp.119–127.
- Boella, L. (2018). *Empatie : l'esperienza empatica nella società del conflitto*. Milano: Cortina.
- Bonino, S. (2012). *Altruisti per natura : alle radici della socialità positiva*. Roma ; Bari: Laterza.
- Bonino, S. e Caprara, G.V. (2018). *Il comportamento prosociale*. Trento Edizioni Centro Studi Erickson.
- Boyd, R. e Richerson, P.J. (2009). Culture and the evolution of human cooperation. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 364(1533), pp.3281–3288.
- Brothers, L. (1990). The social brain: a project for integrating primate behavior and neurophysiology in a new domain. *Concepts Neuroscience*. 1, 27–51.
- Camerer, C. (2008). *La neuroeconomia : come le neuroscienze possono spiegare l'economia*. Milano: Il Sole 24 Ore.
- Cappuccio, M. (2008). Empatia e neuroni specchio. Dalle neuroscienze cognitive alla Quinta Meditazione cartesiana. *Rivista di estetica*, (37), pp.43–65.
- Cattaneo, L. e Rizzolatti, G. (2009). The Mirror Neuron System. *Archives of Neurology*, 66(5).
- Chance, M. e Mead, A. (1953). Social behaviour and primate evolution. *Symp Soc Exper Biol* 395–439, 7, pp.395–439.
- Choi, J. (2006). A Motivational Theory of Charismatic Leadership: Envisioning, Empathy, and Empowerment. *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 13(1), pp.24–43.
- Clark, H. e Brennan, S. (1991). *Grounding in communication*. In L.B. Resnick, J.M. Levine, & S. D. Teasley (Eds.), *Perspectives on socially shared cognition* (pp. 127-149). Washington, DC: American Psychological Association.

- Darwall, S. (1998). Empathy, sympathy, care. *Philosophical Studies* 89, 1998, 2-3, pp. 261-282.
- Darwin, C. (1859). *L'origine della specie*. Milano: BUR Biblioteca Universale Rizzoli 2009.
- Darwin, C. (1871). *L'origine dell'uomo e la scelta sessuale*. Milano: Rizzoli 1982.
- Darwin, C. (1872). *L'espressione delle emozioni nell'uomo e negli animali*. Roma: Newton Compton 2006.
- Darwin, C., Ekman, P. e Prodger, P. (2012). *L'espressione delle emozioni nell'uomo e negli animali*. Torino: Bollati Boringhieri, Cop.
- Davis, M.H. (1980). A multidimensional approach to individual differences in empathy. *Catalog of Selected Documents in Psychology*, 10 , 85, (pp.1-17).
- Davis, M.H. (1983). Measuring individual differences in empathy: Evidence for a multidimensional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(1), pp.113–126.
- Decety, J. (2012). *Empathy: from bench to bedside*. [online] Cambridge, Mass.: Mit Press. Disponibile su: <https://mitpress.universitypressscholarship.com/view/10.7551/mitpress/9780262016612.001.001/upso-9780262016612>
- Decety, J. e Cowell, J.M. (2015). Empathy, Justice, and Moral Behavior. *AJOB Neuroscience*, 6(3), pp.3–14.
- Decety, J. e Ickes, W. (2011). *The social neuroscience of empathy*. London: Mit Press.
- Decety, J. e Lamm, C. (2006). Human Empathy Through the Lens of Social Neuroscience. *The Scientific World JOURNAL*, [online] 6, pp.1146–1163. Disponibile su: <https://www.hindawi.com/journals/tswj/2006/280363/abs/>
- Dilthey, W. (1883). *Einleitung in die Geisteswissenschaften / I*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Dilthey, W. (1910). *Der Aufbau der geschichtlichen Welt in den Geisteswissenschaften / I*. Berlin: Verl. D. Koenigl. Akad. D. Wiss.
- Duke, J., Forstman, J., Kimmerle, H. and Schleiermacher, F. (1997). *Hermeneutics: the handwritten manuscripts*. Atlanta: Scholars Press.

- Dunbar, R.I.M. (2009). The social brain hypothesis and its implications for social evolution. *Annals of Human Biology*, 36(5), pp.562–572.
- Eisenberg, N. (1982). *The Development of prosocial behavior*. New York: Academic Press.
- Eisenberg, N. e Mussen, P. (1985). *Le origini della capacità di interessarsi, dividere ed aiutare. Lo sviluppo del comportamento prosociale nel bambino*. Roma: Bulzoni Editore.
- Eisenberg, N. e Strayer, J. (1987). *Empathy and its development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Waal, F. (2019). *The age of empathy: nature's lessons for a kinder society*. London: Souvenir Press.
- Federico, R. (2018). *Psicologia dello sviluppo e dell'empatia*. Caltanissetta: Associazione Rocco Federico ONLUS.
- Fehr, E. e Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425(6960), pp.785–791.
- Fernández-Pinto, I., López-Pérez, B. e Márquez, M. (2008). Empatía: Medidas, teorías y aplicaciones en revisión. *anales de psicología*, [online] 24, pp.284–298. Disponibile su: [http://www.um.es/analesps/v24/v24\\_2/12-24\\_2.pdf](http://www.um.es/analesps/v24/v24_2/12-24_2.pdf)
- Ferrarotti, F. (2011). *L'empatia creatrice. Potere, autorità e formazione umana*. Roma: Armando Editore.
- Feshbach, N.D. e Feshbach, S. (1987). Affective Processes and Academic Achievement. *Child Development*, 58(5), p.1335.
- Gallese, V. (2003). The Roots of Empathy: The Shared Manifold Hypothesis and the Neural Basis of Intersubjectivity. *Psychopathology*, 36(4), pp.171–180.
- Gallese, V. (2007). Dai neuroni specchio alla consonanza intenzionale. Meccanismi neurofisiologici dell'intersoggettività. *Rivista di Psicoanalisi*, [online] 1, pp.197–208. Disponibile su: [http://www.vitellaro.it/silvio/storia%20e%20filosofia/neuroni\\_specchio/Gallese%20intersoggettivita.pdf](http://www.vitellaro.it/silvio/storia%20e%20filosofia/neuroni_specchio/Gallese%20intersoggettivita.pdf)

- Gallese, V. (2015). *The shared manifold hypothesis. From mirror neurons to empathy*. [online] Journal of consciousness studies. Disponibile su: [https://www.academia.edu/2207334/The\\_shared\\_manifold\\_hypothesis\\_From\\_mirror\\_neurons\\_to\\_empathy](https://www.academia.edu/2207334/The_shared_manifold_hypothesis_From_mirror_neurons_to_empathy)
- Gallese, V., Keysers, C. e Rizzolatti, G. (2004). A unifying view of the basis of social cognition. *Trends in Cognitive Sciences*, 8(9), pp.396–403.
- Giusti, E. e Locatelli, M. (2000). *L'empatia integrata : analisi umanistica del comportamento motivazionale nella clinica e nella formazione*. Roma: Sovera.
- Glozman, J.M. e Krukow, P. (2013). The social brain. *Psychology in Russia: State of Art*, 6(3), p.68.
- Gnoli, A. e Rizzolatti, G. (2018). *In te mi specchio : per una scienza dell'empatia*. Milano: Bur Rizzoli.
- Goleman, D. (1995). *Intelligenza emotiva*. Milano: Rizzoli.
- Goleman, D. (2014). *Leadership emotiva : una nuova intelligenza per guidarci oltre la crisi*. Milano: Bur Rizzoli.
- Goleman, D., Blum, I.C. e Brunello Lotti (2016). *Intelligenza emotiva : che cos'è e perché può renderci felici*. Milano: Rcs Mediagroup S.P.A.
- Goleman, D., Boyatzis, R.E. e Mckee, A. (2004). *Essere leader*. Milano: Bur.
- Hall, T. e Yarhi-Milo, K. (2012). The Personal Touch: Leaders' Impressions, Costly Signaling, and Assessments of Sincerity in International Affairs<sup>1</sup>. *International Studies Quarterly*, 56(3), pp.560–573.
- Hamlin, J.K., Wynn, K. e Bloom, P. (2008). Social Evaluation by Preverbal Infants. *Pediatric Research*, 63(3), pp.219–219.
- Herder, J. (1778). *Sul conoscere e il sentire dell'anima umana*. , in *Aisthesis*, 2, 2009, 1, pp.99-129 (<http://www.aisthesisonline.it>).
- Hickok, G. (2009). Eight Problems for the Mirror Neuron Theory of Action Understanding in Monkeys and Humans. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 21(7), pp.1229–1243.

- Hoffman, M. (1987). *The contribution of empathy to justice and moral judgment*. In N. Eisenberg y J. Strayer, *Empathy and its development* (pp. 47- 80). New York, NY, US: Cambridge University Press.
- Holmes, M. and Yarhi-Milo, K. (2016). The Psychological Logic of Peace Summits: How Empathy Shapes Outcomes of Diplomatic Negotiations. *International Studies Quarterly*.
- Hume, D. (1739). *Treatise Of Human Nature*. L. A. Selby-Bigge ed. Oxford: Clarendon Press 1973.
- Humphrey, N. (1976). *The social function of intellect*. [online] pp.303–317. Disponibile su: <http://www.humphrey.org.uk/papers/1976SocialFunction.pdf>
- Hunt, L. e Marangon, P. (2018). *La forza dell'empatia : una storia dei diritti dell'uomo*. Roma ; Bari: Laterza.
- Husserl, E. (1961). *La crisi delle scienze europee e la fenomenologia trascendentale*. Milano: Il Saggiatore.
- Iacoboni, M. (2008). *I neuroni specchio : come capiamo ciò che fanno gli altri*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Jeremy, R. (2010). *La civiltà dell'empatia. La corsa verso la coscienza globale nel mondo in crisi*. Milano: Mondadori.
- Krznicaric, R. and Maria Sara Cetraro (2018). *Empatia : perché è importante e come metterla in pratica*. Roma Armando Armando.
- Lipps, T. (1906). *Ästhetik, 2 voll.* Voss, Hamburg-Leipzig.
- Loretelli, R. (2016). Per una storia culturale dell'empatia: storia e neuroscienze. *Rivista Storica Italiana*.
- Mead, M. (1934). *Mind, self and society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Micheletti, L. (2017). *Empatia e comunicazione non verbale*. Cosenza: Pellegrini.
- Milgram, S. (1975). *Obbedienza all'autorità : il celebre esperimento di Yale sul conflitto tra disciplina e coscienza*. Milano: Bompiani.

- Novalis, I. (1798). *I discepoli di Sais*. Milano (2001): Bompiani.
- Paolo Albiero e Giada Matricardi (2006). *Che cos'è l'empatia*. Roma: Carocci.
- Pinotti, A. (2011). *Empatia : storia di un'idea da Platone al postumano*. Roma: Gif Editori Laterza.
- Psicologia contemporanea (2013). *Empatia, una relazione mutua e reciproca / Psicologia Contemporanea*. [online] [Psicologiacontemporanea.it](http://www.psicologiacontemporanea.it). Disponibile su: <http://www.psicologiacontemporanea.it/la-rivista/empatia-una-relazione-mutua-e-reciproca>.
- Rizzi, I. (2012). *Leadership futura*. Milano: Associazione Centro Studi B.E.
- Rizzolatti, G., Fadiga, L., Gallese, V. e Fogassi, L. (1996). Premotor cortex and the recognition of motor actions. *Cognitive Brain Research*, 3(2), pp.131–141.
- Rizzolatti, G., Fogassi, L. e Gallese, V. (2001). Neurophysiological mechanisms underlying the understanding and imitation of action. *Nature Reviews Neuroscience*, 2(9), pp.661–670.
- Rosenberg, M.B., Costetti, V., Hart, D., Maver, D.J. e Federica Rossi (2016). *Le tue parole possono cambiare il mondo : come l'empatia ci aiuta a costruire la pace*. [online] Reggio Emilia: Esserci. Disponibili su: [https://www.ilgiardinodeilibri.it/libri/\\_le-tue-parole-possono-cambiare-il-mondo-rosenberg.php](https://www.ilgiardinodeilibri.it/libri/_le-tue-parole-possono-cambiare-il-mondo-rosenberg.php)
- Schegloff, E. (1991). *Conversation analysis and social shared cognition*. In L.B Resnick, J. M. Levine e S.D. Teasley, *Perspective on socially shared cognition (pp. 150-171)*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Shogan, C.J. (2009). The Contemporary Presidency: The Political Utility of Empathy in Presidential Leadership. *Presidential Studies Quarterly*, 39(4), pp.859–877.
- Singer, T. e Lamm, C. (2009). The Social Neuroscience of Empathy. *Annals of the New York Academy of Sciences*, [online] 1156(1), pp.81–96. Disponibili su: [https://greatergood.berkeley.edu/images/uploads/Singer\\_2009.pdf](https://greatergood.berkeley.edu/images/uploads/Singer_2009.pdf)
- Singer, T., Seymour, B., O'Doherty, J.P., Stephan, K.E., Dolan, R.J. e Frith, C.D. (2006). Empathic neural responses are modulated by the perceived fairness of others. *Nature*, 439(7075), pp.466–469.



- Smith, A. (1759). *The Theory of the Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Classics 1969.
- Social Brain. (2016). *International Journal of Psychology*, 51, pp.1031–1035.
- Stein, E. (1917). *Il problema dell'empatia*. Roma: Studium 1987.
- Stotland, E. (1969). *Exploratory investigations of empathy*. En Berkowitz. *Advances in experimental social psychology*, 4, p.272. ed.
- Titchener, E. B. (1909). *Experimental psychology of the thought-processes*. Macmillan, New York.
- Vannuscorps, G. e Caramazza, A. (2015). Typical action perception and interpretation without motor simulation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(1), pp.86–91.
- Vischer, R. (1872). *Sul sentimento ottico della forma*. In R. Vischer, F. T. Vischer, *Simbolo e forma*, Aragno, Torino 2003, pp. 35-106.
- Weber, M., Massimo Cacciari e Tuccari, F. (2009). *La politica come professione*. Milano: A. Mondadori.
- Weber, M., Palma, M., Meyer, M. e Mommsen, W. (2016). *Economia e società*. Roma: Donzelli.
- Wispé, L. (1986). The distinction between sympathy and empathy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1986, 2, pp. 314-321.