

L'analisi L'importanza delle aspettative

# Placebo economics



di Matteo Motterlini  
Università  
S. Raffaele

**FARMACISTA - Buon giorno. In che cosa posso servirla?**

**LUI - Vorrei una confezione di placebo.**

**FARMACISTA - Prego?**

**LUI - Placebo, placebo. Quelle pilloline di amido che sembrano medicine, ma che non contengono principi attivi. Però funzionano ugualmente. Producono miglioramenti comunque perché creano l'effetto placebo.**

(da «Semplicità insormontabili» di Casati e Varzi, 2006)

L'effetto placebo è uno dei casi più spettacolari dell'influenza che una aspettativa può avere riguardo alla realizzazione di un evento incerto. Pur non essendo medicine, quelle pilloline producono miglioramenti nel paziente per il solo fatto che questi pensa davvero di curarsi.

Anticipare mentalmente la cura, convinti dell'efficacia del trattamento, è già un modo per stare effettivamente meglio: l'aspettativa si auto-avvera. E non solo nel caso delle malattie del corpo umano, ma a quanto pare anche nelle disfunzio-

ni di quel grande organismo che è il mercato finanziario internazionale.

Perché allora — è lecito speculare — non dare a quel malato grave, e un po' depresso, dell'attuale sistema economico una di quelle pilloline di amido dicendogli che è Prozac? Perché non mettere a punto un ingegnoso «placebo economico» tale da stimolare la fiducia dei consumatori senza di fatto obbligare lo Stato a costose (e reali) misure anti crisi? Non sarebbe magnifico poter intervenire keynesianamente sugli «animal spirits» senza dover far leva, sempre keynesianamente, sulla spesa pubblica?

Per rispondere a una tale domanda, è necessario capire con chiarezza quali siano i meccanismi cognitivi sui quali l'effetto placebo interviene. La rivista «Science», solo pochi anni fa, pubblicava uno studio, giustamente diventato famoso, che investiga precisamente questo. Nello studio, i ricercatori spalmarono ai partecipanti una crema sul braccio, quindi somministravano una serie di dolorose scosse elettriche. Ad alcuni veniva detto che la crema era un nuovo analgesico in grado di ridurre il dolore. Ad altri che la crema avrebbe am-

plificato la conduttività della pelle, rendendo così più dolorose le scosse.

Nella realtà, la crema era la stessa, del tutto inerte. Contemporaneamente il cervello dei partecipanti era osservato tramite una scansione con risonanza magnetica funzionale. Fu straordinario constatare non solo che l'effetto placebo generato dall'atto di spalmarla la crema «analgesica» esisteva, ma anche che funzionava in un modo molto specifico.

Proprio nell'attimo prima che scattasse l'allarme della scossa, e giusto dopo avere applicato la crema, la corteccia prefrontale si attivava correlandosi a una riduzione della reattività di quelle aree che si predispongono a reagire al dolore. In parole semplici: quando si mettevano al lavoro i lobi frontali che regolano l'aspettativa dell'efficacia della crema, si verificava anche una desensibilizzazione delle regioni deputate a intercettare il dolore; e quindi l'efficacia del placebo.

Parrebbe dunque che la corteccia prefrontale, sede delle nostre facoltà cognitive superiori, riesca in qualche modo a controllare parzialmente quello che è uno dei più arcaici meccanismi del nostro corpo: la risposta viscerale al dolore.

Potenza dell'immaginazione! Infatti il punto decisivo riguarda proprio il mo-

**Si può intervenire in modo keynesiano sugli spiriti animali del mercato invece di usare la spesa pubblica?**

do in cui il placebo interviene a manipolare le nostre aspettative tramite l'autosuggestione. Una pillola o una droga che ci aspettiamo ci faccia sentire più felici, ci farà (per questo) sentire più felici. Un intervento economico che ci aspettiamo stimoli la ripresa, ci farà (per questo) credere che la ripresa sia più vicina.

Da qui la tentazione irresistibile di «fare» economia con i media piuttosto che attraverso impegnative e genuine scelte di politica economica; e fornire per esempio i dati della situazione economica in modo edulcorato e contraffatto, per stimolare fiducia, consumi e investimenti, piuttosto che ingegnarsi nello studiare interventi di risanamento.

Ma è una strategia destinata a non funzionare sul lungo periodo. Ogni placebo è costruito sull'inganno. Smascherato il quale, il placebo non funziona perché viene privato del suo carburante: la forza dell'aspettativa.

È un cervello imperfetto il nostro, che si lascia guidare e influenzare anche dalla sua immaginazione; ma non così ingenuo da non saper distinguere sistematicamente le sue rappresentazioni interiori dalla realtà che lo circonda. Difficile continuare a credere, nel momento stesso che ne comprendiamo il meccanismo, che saranno quelle pilloline di amido che hanno l'effetto di una bugia, a farci passare il mal di testa per davvero.