

Idee Per fronteggiare le emergenze oltre all'analisi delle variabili economiche diventa necessario dotarsi di un'«emotional task force»

La forza delle emozioni



di **MATTEO MOTTERLINI**
Professore di economia cognitiva
all'Università San Raffaele

In queste settimane sentiamo continuamente dire che «i mercati sono dominati dalla psicologia» e che la crisi rischia di avvitarsi su se stessa a causa di «fattori irrazionali». Raramente queste affermazioni sono seguite da una spiegazione convincente, sottendendo invece che psicologia e irrazionalità umana agiscono da variabili nascoste del tutto incontrollabili.

Se la crisi ci ha obbligato a prendere atto della loro influenza, allo stesso tempo non sappiamo come trattarle, perché non rientrano nei tradizionali modelli della teoria economica.

Robert Shiller nel suo «Finanza Shock» (Egea, 2008), ha sostenuto che l'origine della crisi dei mutui subprime è il risultato di fattori psicologici prima ancora che economici, frutto dell'«irrazionale euforia» che a sua volta è stata generata dalla prospettiva di «guadagni incessanti». Oltre trent'anni di ricerche nell'ambito dell'economia comportamentale e gli ultimi esperimenti neuro-economici ci insegnano che l'irrazionalità umana segue percorsi precisi: essa è sistematica e pertanto prevedibile.

Sappiamo, ad esempio, che la sola anticipazione di un guadagno monetario (la prospettiva di guadagni incessanti) attiva i cosiddetti centri della ricompensa, quelle aree viscerali del nostro cervello ricche di innervazioni dopaminergiche che ci fanno provare piacere, lo stesso indotto da sesso, dolci, cocaina e macchine di lusso.

E sappiamo che un'attivazione di queste aree può stravolgere la corretta percezione della relazione tra rischio e rendimento sbilanciandola a favore di questo ultimo. Il nostro cervello inoltre traffica con l'incertezza in modo del tutto particolare. Risponde prontamente all'anticipazione di una grossa vincita, ma non all'aumentare o diminuire delle probabilità di ottenerla.

L'anticipazione di un guadagno è processata automaticamente e istantaneamente, mentre la stima delle sue probabilità avviene solo successivamente in modo riflessivo e deliberato. Come dire che la possibilità di vincere è qui e ora nella stanza; mentre le probabilità sono fuori dalla finestra. Sappiamo inoltre che perdere fa molto male. Comparabilmente più male di quanto piacere faccia vincere una somma di pari dimensioni.

Uomini e scimmie (educate all'uso del denaro) manifestano entrambi un'avversione alle perdite che affiora nelle identiche proporzioni e che sembra inscritta nei loro geni. Certo, sarebbe magnifico avere una totale in-

sensibilità al dolore e un'infinita capacità di provare piacere. Ma se l'evoluzione avesse seguito questo corso, probabilmente non saremmo qui a parlarne. Per gli ominidi un sistema di allarme che avesse sottostimato i rischi gravi (perdere una preda o un rifugio) sarebbe stato fatale. Non è sorprendente che più la situazione è ambigua, complessa e incerta e maggiore è la risposta istintiva ed emotiva in termini di ansia e paura.

A occuparsene sono specifiche regioni cerebrali. Per esempio, la maggior parte dei soggetti sa-

ni evita il rischio dopo una serie di perdite finanziarie. Spesso è il dolore delle perdite subite a condizionare le decisioni future.

Non così per i pazienti cerebrolesi. In particolare coloro che a causa di un ictus o di un tumore hanno subito un danno selettivo all'insula — un'area del cervello che elabora emozioni negative come ansia e disgusto — sono insensibili al rischio e continuano a investire fino al 90% in asset rischiosi anche dopo aver perso nei turni precedenti.

Per tutti gli altri, si stima che dopo una crisi ci vogliano almeno dieci anni per tornare sui livelli di rischio precedenti alla crisi stessa. Le emozioni in generale sono detonatori e potenziatori di errori cognitivi.

Ma non tutte le emozioni fanno gli stessi danni. Per esempio, la paura è diversa dal panico. La paura è uno stato emozionale anticipatorio che ci prepara ad agire. Viene intercettata dall'amigdala, la quale attira la nostra attenzione sul pericolo e prepara il corpo a fronteggiarlo attraverso il rilascio di ormoni quali adrenalina e cortisolo. Questi portano ipervigilanza, corte vedute, pensiero concreto, giudizi poveri e poco flessibili e un mondo in bianco e nero. Un'attivazione dell'amigdala di questi tempi è probabile che vi faccia preoccupare dei vostri risparmi.

Il panico invece è un'emozione reattiva, caratterizzata dall'urgenza ad agire istantaneamente. Il panico trasforma facilmente un risparmiatore con un orizzonte di investimento di dieci anni in uno con un orizzonte di dieci minuti. Basta un momento di panico per mandare a monte in un batter di ciglia una lunga e ben congegnata strategia di investimento.

Contrariamente a quanto siamo abituati a credere, le decisioni finanziarie non hanno necessariamente a che fare con il denaro. Riguardano motivi intangibili come evitare le perdite o non provare rimpianto. Hanno a che fare con la rabbia, la frustrazione, l'invidia, l'orgoglio, l'onore e — mai come negli ultimi tempi — con la paura e il panico, ovvero con la mancanza di ottimismo e di fiducia. Per questo accanto ai professionisti del-

le variabili economiche ci vorrebbero i professionisti delle «variabili nascoste»: governi, banche centrali e istituzioni finanziarie devono dotarsi al più presto di una «Emotional Task Force».

Spesso si sente dire che «i mercati sono dominati dalla psicologia» e che la situazione rischia di avvitarsi su se stessa a causa di «fattori irrazionali». E allora studiamoli finalmente

