

## Finanza comportamentale

# Cicale o formiche? Questione di neuroni

**I** Greci e i loro alleati avevano fatto molti prigionieri. Occorreva dividere il bottino. Conone, generale ateniese (IV secolo a.C.) fece due parti: da un lato mise i prigionieri nudi, dall'altro i loro gioielli e tutto ciò che indossavano. Dichiarò che lui e i suoi uomini si sarebbero accontentati di prendere quel che gli altri avrebbero lasciato.

Gli alleati scelsero naturalmente i gioielli. Presto, però, compresero la lungimiranza di Conone. Giorni dopo vennero i parenti dei prigionieri e li riscattarono pagando somme altissime.

In genere le persone, come gli alleati di Conone, preferiscono un guadagno sicuro e immediato, piuttosto che uno più ingente, ma *insicuro* e più in là nel tempo. Tendiamo, a «scontare» eccessivamente il futuro, scivolando in una trappola mentale, tesa dalle nostre passioni.

Prova ora a sciogliere il seguente dilemma. Preferisci: (A) 1.000 euro subito; o (B) 1.100 tra una settimana? Ancora. Preferisci (C) 1.000 € tra un anno; oppure (D) 1.100 tra un anno e una settimana? La maggior parte di chi si sottopone a questo test sceglie A nel primo caso e D nel secondo. Tuttavia si tratta sempre di attendere una settimana per avere 100 € in più. Una settimana ora, tra poco, sembra un'attesa troppo lunga per mettere le mani su quei soldi. Mentre, tra un anno, rimandare la gratificazione non pare così costoso. La trappola risiede nel fatto che il valore che attribuiamo a un certo guadagno cambia in vari istanti di tempo, ed è più alto oggi che domani, o fra un mese o un anno.

Mettiti ora nei panni di un fumatore. Recentemente hai deci-

so di smettere perché la tua salute ne trarrà gran beneficio. Ma stai prendendo un caffè con un amico che si accende una sigaretta e te ne offre una. Mentre pensi di dirgli che hai smesso di fumare senti l'aroma del tabacco e il piacere del primo tiro si fa prepotente. «Cosa sarà mai una sigaretta in più? Smetterò domani!»

Quando si tratta di smettere di fumare, di mettersi a dieta, di conservare risparmi per la vecchiaia, o decidere sul Tfr, o più in generale, quando dobbiamo scegliere tra i costi presenti e i benefici futuri di un'azione, ci ritroviamo un po' tutti alle prese con la forza quasi irresistibile della sigaretta che un ex-fumatore si vede offrire «a tradimento».

Si badi che scontare il futuro non è di per sé irrazionale, perché del domani non c'è certezza. Ma dovremmo scontare il futuro in modo esponenziale, cioè in funzione delle probabilità di riuscire a conseguire un certo beneficio. E lo sconto dovrebbe crescere in maniera costante nel tempo. Alcuni recenti studi sperimentali ci mostrano che così non è: noi scontiamo il futuro in modo iperbolico!

La preferenza tra la sigaretta subito e i polmoni sani tra dieci anni è stravolta e ribaltata quando subito è proprio adesso, ora. A caldo, sentiamo i nostri desideri del momento come più potenti di quelli futuri. In tal modo ci focalizziamo su guadagni facili da ottenere perché a portata di mano (come i preziosi dei prigionieri di Conone), e non sul valore di un beneficio futuro potenzialmente molto vantaggioso

(come il ricavato dei riscatti pagati per quei prigionieri). Dal IV secolo a.C. ai giorni nostri la natura umana non è poi cambiata molto. Cambiati sono però i modi di investigarla. Ora è possibile esplorare cosa avviene nel nostro cervello quando prendiamo una decisione economica.

Un team di ricercatori ha pubblicato su *Science* alcuni risultati che potranno aiutarti a capire perché è così difficile rinunciare a quella sigaretta. Si è visto infatti che, mentre stai risolvendo il problema di scelta con cui ti sei misurato poco fa leggendo questo articolo, nel tuo cervello inizia una competizione tra due diversi sistemi neurali.

Il primo (che la celebre favola di Esopo ci suggerisce di chiamare cicala) ti spinge a scegliere la

gratificazione immediata in seguito all'attivazione della regione del corpo striato, il noto centro del piacere e della ricompensa. Il secondo (la formica) ti invita ad agire in modo deliberato e razionale, cerca una mediazione con i tuoi «bisogni viscerali» e risulta associato all'area della corteccia prefrontale, deputata a forza

me di ragionamento astratto.

Ed ecco la parte più interessante. Una maggiore attivazione del sistema limbico (cicala) consente di prevedere che la scelta cadrà sui 1.000 euro subito. Mentre una maggiore attivazione della corteccia prefrontale (formica) consente di prevedere che la «pura» ragione sta avendo la meglio sui «bisogni viscerali» e che sarai capace di rinunciare a una gratificazione immediata per un maggior guadagno futuro.

Insomma, fumarsi quell'ultima sigaretta è la cosa più naturale del mondo. Se mai, ciò che richiede una spiegazione è come facciamo, in alcune circostanze, a dominare i nostri impulsi per comportarci in modo razionale.

**MATTEO MOTTERLINI**



Studi Matteo Motterlini (Università San Raffaele)

