

Neuroeconomia

Charlie Brown decide così

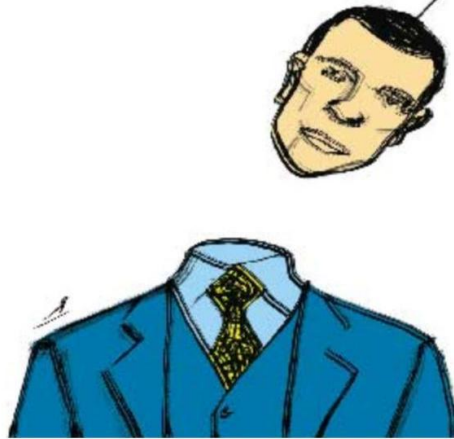
Non agiamo quasi mai con la razionalità dell'«homo oeconomicus». Lo hanno confermato la psicologia e gli studi sul cervello, disegnando un nuovo corpus di conoscenze ora raccolto in un libro accessibile a tutti

di Matteo Motterlini

Nelle scelte economiche spesso ci inganniamo. Un po' come Charlie Brown che rimane confuso e interdetto quando incontra la ragazzina dai capelli rossi, anche la nostra testa è spesso «calda e stupida». Quando si tratta di risparmiare, spendere e investire non siamo quei razionali e fulminei calcolatori di «utilità» che popolano i modelli matematici dei libri di economia. Anzi, il particolare computer che ci portiamo a spasso tra le orecchie ha un processore molto lento, poca memoria e più bachi di quanto siamo disposti ad ammettere. Come se non bastasse, nella vita di tutti i giorni proviamo gioia, paura, rabbia, gelosia, invidia, disgusto, e molti altri sentimenti che condizionano le nostre decisioni in modo ben poco calcolato. Nulla di male. Purché lo si sappia. E non c'è modo migliore per acquistare una simile consapevolezza che mettersi alla prova. Cosa che il lettore potrà fare misurandosi con una serie di piccoli esperimenti, casi concreti, test, problemi e rompicapo che illustrano paradossi e anomalie ricorrenti nelle nostre scelte economiche quotidiane. È un invito a capire come siamo fatti, a investigare i nostri processi cognitivi e il funzionamento del nostro cervello. Ovviamente con la speranza che si possa imparare a usarlo meglio; per poter decidere con maggiore discernimento, per esempio, o semplicemente per diventare consumatori più smalizati.

Alcuni degli errori che commettiamo sono la regola e non l'eccezione. Essi sono, cioè, sistematici e una volta smascherati è possibile evitarli di ricascarci. Ti sei mai chiesto per esempio perché spendiamo diversamente i soldi dello stipendio e quelli della tredicesima? Il fatto è che abbiamo la propensione a svolgere «conti mentali» separati, ad attribuire cioè agli stessi euro un valore monetario diverso a seconda di come sono entrati nelle nostre tasche e di come stanno per uscirne. Simili errori sono ostinati e insidiosi, e ci portano, proprio come le illusioni ottiche, a credere vere delle impressioni false. Sia le illusioni visive sia quelle cognitive sono indotte da processi automatici e spontanei attraverso i quali decodifichiamo la realtà in maniera rapida e intuitiva, ma anche approssimativa e fuorviante. Di fronte a uno stesso problema può così accadere che si prendano decisioni diametralmente opposte a seconda di come ce lo rappresentiamo o di come, magari strumentalmente, ci viene presentato. Altrimenti perché preferiremmo uno yogurt magro al 95 per cento invece che con il 5 per cento di grassi, o un maglione all'80 per cento puro cachemire invece che 20 per cento misto lana?

Pubbllichiamo l'introduzione al volume *Economia emotiva. Che cosa si nasconde dietro i nostri conti quotidiani* di Matteo Motterlini (in collaborazione con Chiara Somajni), nei prossimi giorni in libreria per Rizzoli (pagg. 268, € 17,50). Il libro si propone di «accrescere l'interesse per gli esaltanti progressi dell'economia cognitiva e della neuroeconomia nel grande pubblico e in chi ha responsabilità politiche ed economiche». Così scrive nel retro di copertina il Premio Nobel Daniel Kahneman, principale artefice di tale progresso.



DOMENICO ROSA

In modo analogo, siamo diversamente sensibili al rischio a seconda che questo ci prospetti delle vincite piuttosto che delle perdite. Le seconde ci bruciano infatti molto più di quanto le prime ci gratifichino e pur di evitarle facciamo l'impossibile: diventiamo a tal punto audaci e disposti all'azzardo da compiere scelte autolesionistiche. Viviamo nell'incertezza e nell'incertezza ci troviamo a prendere quotidianamente delle decisioni, ma non sempre queste sono le più avvedute, neppure quando vestiamo i panni di un esperto promotore finanziario o di un medico. La nostra percezione del rischio è infatti volubile, e il modo in cui intendiamo dati, proporzioni, percentuali e statistiche è facilmente influenzabile. I numeri sono tutt'altro che freddi e oggettivi per la nostra mente che, non di rado, li colora di emozioni con esiti tanto irrazionali quanto sorprendenti. A tradirci inoltre è la nostra attitudine a credere di

sapere cose che invece non sappiamo affatto, e ad attribuirci competenze e capacità superiori a quelle di cui effettivamente disponiamo. È la trappola della sicumera. Ci inciampiamo per esempio quando ascriviamo la respon-

Siamo vittime di errori sistematici. Conocerli ci farà diventare consumatori più consapevoli

sabilità dei nostri insuccessi alla sfortuna, ma ci prendiamo tutto il merito dei successi; oppure quando vediamo solo quello che vogliamo vedere, aggrappandoci a certezze e pregiudizi anche quando questi, a ben guardare, contrastano con l'evidenza dei fatti.

Il processo attraverso il quale maturano le nostre scelte è stato oggetto di indagini sorprendenti e appassionanti da parte di psicologi cognitivi, neuroscienziati ed economisti sperimentali. Le loro ricerche non si sono limitate a mettere in risalto l'inadeguatezza di una teoria economica che fa dipendere ogni decisione dal perseguimento della massima utilità per chi le prende. Esse ci permettono anche di capire in quale modo tendiamo a essere irrazionali e soprattutto per quali ragioni.

Da questo punto di vista, il Premio Nobel per l'economia attribuito nel 2002 a uno psicologo come Daniel Kahneman, l'eroe dichiarato di questo libro, sancisce un'inversione di rotta. Sarà anche calda la nostra testa, ma c'è un metodo nella sua stupidità. Gli errori che compie infatti sono pervasivi, ricorrenti e prevedibili. Sono insomma l'esito di una logica diversa da quella matematica, ma non meno sistematica, che segue percorsi mentali (o euristi-

stiche) messi a fuoco da una fitta schiera di ingegnosi esperimenti. Ne scaturisce una «piccola galleria degli errori (o orrori) economici», la quale trova spiegazione in una sorta di inconscio cognitivo che contribuirebbe a filtrare la realtà e a determinare le nostre reazioni. L'ipotesi è avvalorata da una serie di studi sul cervello e sulla neurobiologia della razionalità. Tali ricerche, nelle quali ci si è in genere avvalsi di strumenti che permettono di monitorare l'attività cerebrale e di visualizzarla, suggeriscono che le nostre decisioni siano il prodotto di un'incessante negoziazione tra processi automatici e processi controllati, tra affetti e cognizione o, più volgarmente — tra passione e ragione — e del gioco di sinapsi delle aree cerebrali corrispondenti. I due processi possono facilmente essere in competizione, come quando compiamo una scelta irrazionale cadendo in qualche trappola cognitiva. A guidarci allora è quel piccolo omuncolo (euristico) che si agita e sbraita dentro di noi senza lasciarci la tranquillità perflittere. Oppure quando ci buttiamo su un vasetto di Nutella ben sapendo che ci converrebbe rispettare la dieta. Spiriti dai nostri impulsi viscerali sacrificiamo così un po' del nostro benessere futuro per un piacere immediato.

Eppure vedremo che l'omuncolo che è in noi non sempre è d'ostacolo alle nostre scelte. Per prendere una decisione «giusta» non basta infatti sapere quel che si dovrebbe fare, ma occorre anche che il corpo ce lo faccia «sentire». Come se gli strumenti della razionalità avessero bisogno di un'assistenza speciale per mettere in atto i loro piani: un po' di passione che li aiuti! Forse, se la nostra mente fosse governata esclusivamente da processi di tipo riflessivo e deliberato, e il nostro cervello costituito dalla sola corteccia prefrontale (quella parte cioè che ci distingue dai rettili e dagli altri mammiferi, dove hanno sede le attività cognitive superiori), allora l'economia tradizionale sarebbe una buona teoria delle nostre scelte reali. Ma in questo caso, più che abitanti del pianeta Terra, saremmo degli extraterrestri. Magari vulcaniani dalle orecchie a punta, dotati di una notevole mente matematica, e del tutto incapaci di provare emozioni: proprio come il dottor Spock, il personaggio della serie televisiva Star Trek.

Ma per fortuna la vita non si consuma sullo schermo piatto di un televisore, e la nostra economia emotiva è molto più ricca, varia, viva, astuta, bizzarra, estrosa e divertente di quella che si trova sui libri di testo. Le vie dei circuiti neurali sono infinite, e possono dispensarci lezioni diverse a seconda delle circostanze. Raramente si tratta di lezioni scontate.

