

Economia e società

Neuroeconomia

Scommesse incoerenti

Un esperimento conferma le tesi del Nobel Kahneman. Gli individui decidono diversamente a seconda di come le alternative vengono formulate. Decisivo il fattore emotivo, come sanno gli esperti di marketing

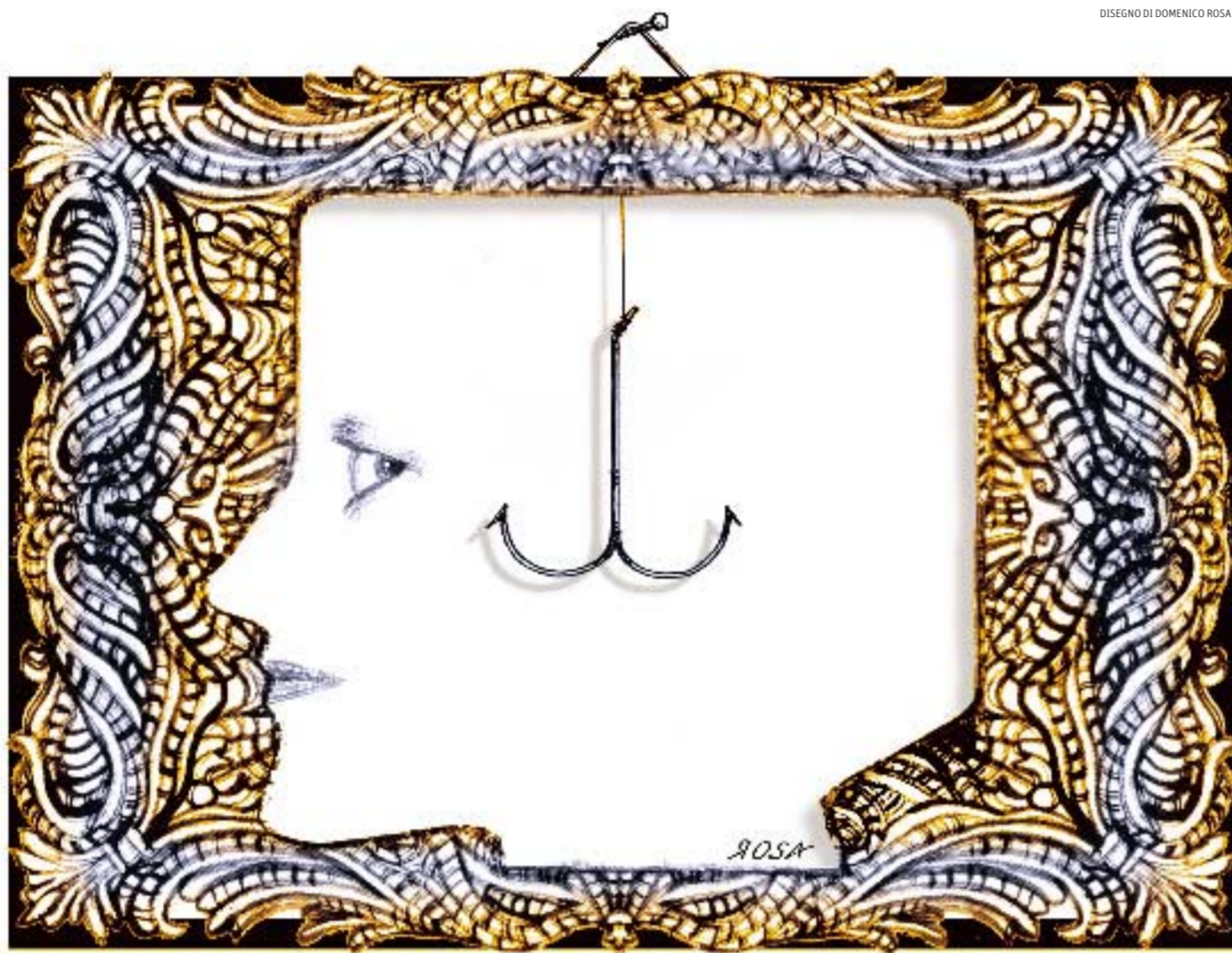
di **Matteo Motterlini**

Pesa più un chilo di fieno o un chilo di piombo? Preferisci un maglione 80% puro cachemire o 20% misto lana? Uno yogurt 95% magro o uno 5% grasso? Ancora: se vinci 50 euro, preferisci tenerne 20, o restituirne 30?

Stiamo parlando sempre della stessa cosa. Ma il linguaggio usato per descrivere le opzioni può influenzare sistematicamente ciò che scegliamo. È il noto «effetto incorniciamento», trattato da Massimo Egidi sul settimanale del 16 luglio. Scoperto e verificato sperimentalmente da Daniel Kahneman, che ne aveva dato comunicazione nel 1981 su «Science». A 25 anni di distanza, una ricerca di Benedetto De Martino e Raymond Dolan del University College di Londra, appena pubblicata sulla stessa rivista, conferma su basi neurobiologiche la felice intuizione del premio Nobel. Al contempo infligge un altro duro colpo a uno dei cardini della razionalità economica: il cosiddetto principio di «invarianza», per cui dovremmo manifestarci logicamente coerenti nelle nostre decisioni indipendentemente dal modo in cui ci si presentano le scelte disponibili.

L'esperimento ha coinvolto venti studenti la cui attività cerebrale è stata monitorata con la risonanza magnetica funzionale (fMRI). Ciascun partecipante è stato dotato inizialmente di una somma di 50 euro, quindi invitato a compiere in successione una serie di scelte, ognuna delle quali prevedeva due opzioni: la prima comportava una certezza (di conservare o di perdere una parte del denaro); la seconda una scommessa (espressa come x probabilità di conservare tutto o di perdere tutto). Nota bene, di ciascuna «opzione certezza» esistevano due formulazioni: una incorniciata in termini di *vincita* (per esempio, *conserva 20 euro su 50*); la seconda incorniciata in termini di *perdita* (per esempio, *perdi 30 euro su 50*). La formulazione dell'«opzione scommessa» era sempre uguale: una rappresentazione grafica della probabilità di conservare o di perdere tutto (nel nostro esempio, la probabilità del 40% di conservare tutti i 50 euro, e del 60% di perderli).

I dati rivelano un'interessante relazione tra i diversi comportamenti individuali e l'attivazione di differenti aree cerebrali. L'amigdala, una regione neurale del celebre sistema limbico deputata a processare emozioni (come la paura), si attiva vigorosamente «intercettando» l'effetto incorniciamento in *tutti* i soggetti.



Questo non significa che agiamo in modo irrazionale, ma tendiamo a somigliare più a Charlie Brown che al dottor Spock

In maggior misura però tra coloro che ne sono vittima: cioè tra coloro che scelgono l'«opzione certezza» nel caso in cui la scelta sia incorniciata in termini di *vincita* (tieni 20 euro su 50); ma l'«opzione scommessa» laddove invece la scelta sia incorniciata in termini di *perdita* (restituisce 30 euro su 50!).

Una correlazione significativa emerge invece tra l'attivazione della corteccia prefrontale (mediale e orbitale) — la parte nobile del nostro cervello umano e più evoluta filogeneticamente — e le scelte razionali. Una maggiore attivazione di quest'area consente infatti di prevedere che il soggetto neutralizzerà l'effetto

incorniciamento, manifestando coerenza nelle proprie decisioni.

Come sanno bene gli esperti di marketing e di pubblicità, chi più chi meno, ci facciamo tutti influenzare dalle nostre emozioni. Nessuno, tranne forse l'*homo oeconomicus* o l'anaffettivo e iperrazionale vulcaniano dalle orecchie a punta dottor Spock di *Star Trek*, ne è interamente libero.

È degno di nota che alcuni partecipanti dell'esperimento hanno successivamente dichiarato che lo sapevano benissimo di stare compiendo scelte incoerenti, ma che semplicemente non potevano farci nulla. Come se un

piccolo omuncolo emotivo (asserragliato nell'amigdala) sbraitasse dentro di loro senza lasciarli riflettere. Ebbene, anche nei soggetti che hanno esibito un comportamento razionale l'amigdala era attiva (e l'omuncolo emotivo verosimilmente sbraitante), ma hanno mostrato di saper gestire e «sovrascrivere» il messaggio emotivo.

Più che al dottor Spock, dunque, tendiamo ad assomigliare a Charlie Brown. E come la sua, anche la nostra testa spesso è «calda e stupida». Ma perlomeno c'è un metodo nella «stupidità»: gli errori che compiamo infatti sono pervasivi, ricorrenti e prevedibili. Sono l'esito di una logica diversa da quella matematica, ma non meno sistematica, frutto di un'incostante negoziazione tra processi «automatici» e processi «controllati», tra «affetti» e «cognizione» — o, più volgarmente, tra passioni e ragione — e dal 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 (per esempio l'effetto incorniciamento); o come quando ci buttiamo su un piatto di patatine fritte spinti dai nostri «impulsi viscerali», sacrificando così un po' del nostro benessere futuro per un piacere immediato.

Eppure, come ha documentato magistralmente Antonio Damasio, alla luce di numerosi casi di suoi pazienti con lesioni cerebrali nella regione prefrontale ventromediale, per prendere una decisione «giusta» non basta sapere quel che si dovrebbe fare, ma occorre anche che il corpo ce lo faccia «sentire». Come se la «pura ragione» avesse bisogno di un'assistenza speciale per mettere in atto i suoi piani: un po' di passione che la aiuti!

Dopotutto, non è così sorprendente che gli individui razionali siano coloro i quali hanno una (meta)rappresentazione mentale più precisa e più raffinata dei propri condizionamenti emotivi e dei propri processi cognitivi. E la cui corteccia prefrontale sia in grado di integrare e modulare tali informazioni adattandole a seconda delle circostanze. Lo studio delle basi neurali della decisione sembrerebbe confermare proprio questo; e, come ha commentato Kahneman, «i risultati non potrebbero essere più eleganti».

● **B. De Martino, D. Kumaran, B. Seymour, R.J. Dolan, «Frames, Biases, and Rational Decision-Making in the Human Brain», «Science», 4 agosto 2006, vol. 313, pagg. 684-687.**

Radici

Comuni, culla del capitale

di **Giuseppe Bedeschi**

Perché in Occidente, e solo in Occidente, ha avuto luogo la transizione da un'economia statica a un'economia autoprospulsiva? Attraverso quali processi si è verificata la formazione della moderna società industriale? Quale concorso di circostanze ha reso possibile la diffusione mondiale del sistema economico europeo?

Sono gli interrogativi affrontati nell'ultimo libro di Luciano Pellicani, *La genesi del capitalismo e le origini della modernità*, che respinge sia la teoria di Marx che quella di Weber. Il primo è incorso in un grave inconveniente, in quanto ha affermato che il denaro, per diventare capitale, ha bisogno di determinate condizioni oggettive, e precisamente di un mercato in cui sia presente una «massa di lavoro vivo... ridotta a trovare l'unica fonte di guadagno nella vendita della sua forza-lavoro»; ma ha altresì rilevato che il denaro non può creare la massa proletaria separata dai mezzi di produzione. Da dove viene dunque quella massa proletaria? Marx risponde mettendo in campo una variabile politica: la violenza che in Inghilterra espropriò i contadini e li espulse dalla terra. In questo modo, però, Marx ha spiegato l'origi-

Pellicani smentisce Weber e Marx. Il capitalismo non nasce né col calvinismo né con le «enclosures» inglesi

ne del capitalismo abbandonando il terreno dell'economia e trasferendosi in quello della politica: che il significa che egli non è riuscito a dare una spiegazione puramente economica delle origini del capitalismo (come pure si era proposto).

A obiezioni non meno gravi va incontro, secondo Pellicani, la teoria di Weber. Il quale ha sostenuto, come è ben noto, che l'etica dei calvinisti, dominata dal dogma della predestinazione, lungi dal rappresentare un ostacolo alla condotta economica razionale tipica del capitalismo, costituì un impulso irresistibile al lavoro indefesso e all'arricchimento. In altre parole i calvinisti realizzarono una sorta di «ascesi intramondana», cioè organizzarono metodicamente la loro esistenza per dedicarla interamente al lavoro e al profitto, certi di trovare in essi il segno della loro Elezione. Senonché, dice Pellicani, questa analisi weberiana si scontra con un dato incontrovertibile: e cioè che nulla si può immaginare di più estraneo e antitetico al moderno spirito capitalistico della predicazione delle sette riformate, *tutte* ossessivamente pervase dall'orrore nei confronti di Mammona, percepito — e stigmatizzato — come il maligno corruttore di ogni cosa.

Ma allora dove cercare le condizioni essenziali della genesi del capitalismo? Esse vanno individuate, secondo Pellicani, nella rivoluzione comunale che inizia nella seconda metà del XIV secolo, e che incomincia a ricoprire a pelle di leopardo l'Europa occidentale. Furono le nuove città-Stato che, approfittando del vuoto di potere venutosi a creare con la dissoluzione del sistema feudale, divennero le crisalidi del primo capitalismo. È qui che nasce il mercato moderno, il quale può rafforzarsi ed espandersi proprio per la debolezza del potere politico. Alle origini dell'economia capitalistica troviamo dunque un aspetto che la caratterizzerà sempre in modo indelebile: che essa tanto più cresce e si sviluppa, quanto meno la politica cerca di coartare o di modificare i suoi meccanismi.

Un libro appassionante, questo di Pellicani, non solo per l'enorme messe di fatti e di notizie che esso contiene, ma anche per l'acutezza e l'originalità con cui essi vengono analizzati.

● **Luciano Pellicani, «La genesi del capitalismo e le origini della modernità», Marco editore, Lungro di Cosenza, pagg. 534, € 35,00.**

Teoria dei giochi / 1

Se il mercato si fonda sulla reciprocità

di **Vittorio Pellgrino**

Leconomia sta vivendo una fase, per certi versi, rivoluzionaria. Grazie all'influenza di discipline come la psicologia cognitiva e l'antropologia, i principi pro-sociali dell'agire economico vengono reinseriti tra le categorie del discorso economico. Si assiste a uno sviluppo impetuoso di alcuni filoni di studi, l'economia comportamentale, la nuova economia sociale e l'economia civile, che ha portato alla proliferazione di teorie e di risultati sperimentali che non solo mettono in discussione la portata generale del principio del *self-interest* e delle sue implicazioni logiche, ma che contribuiscono a porre i concetti di reciprocità, fiducia al centro di una teoria generale del comportamento economico fondata sulla naturale tendenza degli esseri umani alla cooperazione e al coordinamento.

Sintomo della generalità culturale



Cooperazione attiva. La torre umana durante la tradizionale «Festa Major» di Vilafranca del Penedes, Spagna

di questa tendenza è del resto il fatto che la cosiddetta regola d'oro, «dai a chi dà e non dare a chi non dà» (Esiodo), nelle sue varie versioni, appaia nei più antichi codici normativi e sia parte centrale della dottrina di tutte le grandi religioni. Quello che la regola d'oro descrive in termini morali non è altro che quello che gli scienziati sociali chiamano la «norma della reciprocità». Comportamenti reciprocanti sono diffusi in tutto il regno animale: i pipistrelli vampiri dopo una notte di caccia condividono il cibo con chi non è riuscito a trovarne abbastanza, a patto che questi abbiano fatto lo stesso in passato dopo una battuta più fortunata. I babbuini e altre specie di scimmie si puliscono e si sostengono reciprocamente nella cura dei piccoli. E ancora molti altri esempi si potrebbero fare.

Ciò che a prima vista sorprende è che aiutare chi ti ha aiutato e punire chi ti ha danneggiato, così come la norma della reciprocità prescrive, costitu-

isce, se ragioniamo nei termini della teoria dell'evoluzione naturale, una scelta controproducente. I comportamenti reciprocanti infatti, imponendo un costo a chi li adotta, dovrebbero, nella logica evolutiva, estinguersi e non essere trasmessi alle generazioni successive.

Alla base dello scambio c'è un atteggiamento di gratuità. Chi fa la prima mossa non agisce solo nell'attesa di una ricompensa

Questo fatto costituisce un'irresistibile sfida per gli scienziati, biologi e antropologi, ma anche psicologi ed economisti, che hanno faticato non poco per cercare di conciliare teoria ed evidenza, escogitando alcune ingegnose spiegazioni: dalla selezione di gruppo all'altruismo reciproco, dalla reciprocità indiretta alla sua versio-

ne forte, che oggi sembra essere la teoria più accreditata.

In questo dibattito si innesta l'ultimo libro di Luigino Bruni, *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*. L'originalità del contributo di Bruni sta nell'offrire un resoconto ampio del concetto di reciprocità che ricomprende al suo interno, in uno sfumare progressivo di intensità relazionale, varie forme dell'agire: dal dono incondizionato, allo scambio contrattuale impersonale. Nel mezzo stanno la gran parte dei nostri comportamenti quotidiani, in un alternarsi di aperture gratuite e di attese di risposte, di legami fraterni, di scambi anonimi o di acquisti circospetti. La *questio facti* fondamentale diventa allora chiedersi se si vivrebbe meglio in una società in cui prevale il dono o in una governata principalmente dalle regole del contratto.

Da un felice mix di ricostruzione storica, teoria dei giochi e filosofia so-

ciale che si rifà esplicitamente ai lavori di Robert Sugden e del premio Nobel Thomas Schelling, ma che è anche vicino, per quanto riguarda il panorama italiano, ai contributi di Stefano Zamagni e Pierluigi Sacco, emergono alcuni modelli che mostrano come in situazioni sociali complesse dove coesistono una varietà di tipologie comportamentali differenti, possano bastare anche pochi soggetti determinati e perseveranti, per costituire quella massa critica necessaria ad avviare la reazione a catena del mutamento culturale: troppa gratuità non porta da nessuna parte, nessuna gratuità lo stesso. Un po', invece, feconda e rende più efficace, e umana, anche la logica del mercato! La conclusione che i modelli evolutivi e le simulazioni numeriche messe in piedi da Bruni supportano, quindi, è quella secondo cui sono il pluralismo e l'eterogeneità le garanzie vere della sostenibilità sociale ed economica di una comunità.

● **Luigino Bruni, «Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile», Bruno Mondadori, Milano, pagg. 224, € 20,00.**

Teoria dei giochi / 2

Schelling: calci di rigore e altri conflitti

di **Armando Massarenti**

Che cosa pensano Zidane e Buffon nel momento in cui il primo sta per battere un calcio di rigore? Nei termini della teoria dei giochi è fin troppo semplice dirlo. Ognuno cercherà di intuire la mossa dell'altro, magari bluffando, facendo credere cioè, con un gesto impercettibile, di fare l'opposto di ciò che farà. Poi, dopo un veloce calcolo mentale, ognuno deciderà la propria mossa. Siamo in una chiara situazione conflittuale, di quelle nelle quali o si vince o si perde, e se vince uno l'altro perde, non così dissimile a un primo sguardo da quel-

la in cui si trovarono gli esperti della Rand Corporation quando nel dopoguerra il Governo americano chiese loro qual era la strategia più razionale da adottare contro la potenza nucleare avversaria. Non pochi (tra cui il poi noto pacifista Bertrand Russell) sostennero in un primo momento che era l'«attacco preventivo»: se gli Usa non avessero attaccato per primi, lo avrebbero fatto i Russi, e sarebbe stata una catastrofe.

Per fortuna Truman non diede loro retta e, negli anni della Guerra Fredda, la teoria dei giochi fece passi da gigante. Nel 1960 uscì *La strategia del conflitto* di Thomas C. Schelling, che nel

2005, a 83 anni, ha vinto il Nobel per l'economia con Robert Aumann. Un vero e proprio classico — è tra i cento libri più influenti dal 1945 a oggi — che vede solo ora la luce in italiano, e che ha contribuito alla comprensione dei meccanismi non solo del conflitto ma anche della cooperazione. La strategia del conflitto, secondo Schelling, non si riferisce a nemici che si odiano e che vogliono l'uno la distruzione dell'altro, ma piuttosto a partner che non si fidano del tutto l'uno dell'altro o sono in disaccordo su alcuni punti. Non stanno facendo un gioco a somma zero come Buffon e Zidane o Usa e Urss come le immaginava Russell, ma

entrambi sono alla ricerca di una soluzione che, nonostante tutto, rende possibile capire quali accordi saranno migliori o peggiori di altri *per entrambi*. «Studiare la strategia del conflitto significa», secondo Schelling, «accettare il presupposto che la maggior parte delle situazioni conflittuali siano essenzialmente situazioni *contrattuali*. In questo libro egli elabora anche il concetto di «punto focale», poi chiamato «punto di Schelling». Per rendere l'idea, ecco un altro esempio calcistico. Se si segue attentamente una qualunque partita, si noterà che il portiere, quando si trova solo in difesa della porta, viene colpito più spesso di



Sfida. Zidane batte Buffon: il rigore del vantaggio francese nella finale mondiale

quanto ci si potrebbe ragionevolmente aspettare. Perché? Perché il portiere costituisce un punto prominente nello spazio, che attrae lo sguardo dei calciatori posti di fronte a lui. Per evitare questo effetto, colui che si appresta al tiro deve cercare un punto nello spazio diverso da quello del portiere e assegnargli la stessa centralità. È

un'idea che Schelling mutuò dallo psicologo gestaltista Kurt Koffka. Tanto per confermare quanto i grandi innovatori poco si curano delle distinzioni disciplinari.

● **Thomas C. Schelling, «La strategia del conflitto», Bruno Mondadori, Milano, pagg. 360, € 28,00.**