



UNA NEUROECONOMIA PER IL FUTURO

Quali sono le conseguenze per la teoria economica classica. E' un approccio nuovo per il futuro.

di Luciano Canova - Dal sito veryevolved.com

Oggi la neuroeconomia cerca di investigare direttamente quali siano i meccanismi neuronali che entrano in gioco quando l'essere umano prende decisioni di carattere economico. E mostra che ogni nostra decisione coinvolge il lato emozionale: non è possibile distinguere tra azioni in cui soltanto la deliberazione consapevole razionale ha un ruolo e altre in cui entrano in gioco le emozioni, esiste invece una profonda commistione tra le due dimensioni. Quali sono le conseguenze per la teoria economica classica. E un approccio nuovo per il futuro.

Dopo un secolo di separazione non troppo consensuale, **economia e psicologia** hanno ricominciato a parlarsi con sempre maggiore convinzione, riconoscendo di essere discipline con fondamenti molto più comuni di quanto si possa pensare. Il paradigma tuttora dominante in ambito economico, che fa riferimento alla scuola cosiddetta **neoclassica**, si basa sull'assumere che le decisioni degli individui, perfettamente razionali, seguano una logica massimizzante, tesa a raggiungere il più alto livello possibile di utilità.

SE L'ECONOMIA SI FA SPERIMENTALE

Da anni, oltretutto con la consacrazione del premio Nobel attribuito nel 2002 a Daniel Kahneman per il suo lavoro seminale, l'economia sperimentale occupa un posto di tutto rispetto all'interno dei dipartimenti delle principali università del mondo. L'approccio tenta di portare nell'ambito economico il metodo e le teorie che la psicologia utilizza per spiegare il comportamento umano, con esperimenti in laboratorio che, con sempre maggiore evidenza, mostrano tutti i **limiti** della teoria della scelta razionale.

Seguendo il lessico di Thomas Kuhn e delle sue rivoluzioni scientifiche, possiamo dire che il paradigma neoclassico dominante subisce dunque diversi attacchi, tuttavia continua a godere di buona salute.

Il punto sta nel fatto che le criticità stesse del paradigma, vale a dire le sue assunzioni palesemente limitanti sull'agire umano, costituiscono nello stesso tempo un punto di forza dell'approccio.

Il riferimento a un'utilità soltanto ordinale e alle preferenze rivelate, cioè al fatto che il benessere di una persona possa essere inferito semplicemente osservando le sue **scelte di mercato**, è fondato sul pessimismo rispetto alla possibilità di misurare quantitativamente aspetti emozionali. (1)

L'ultima frontiera della ricerca economica però fornisce finalmente gli strumenti per un passo avanti, foriero potenzialmente di sviluppi importanti.

Le neuroscienze usano la **risonanza magnetica**, che mostra le zone di attività del cervello durante il suo funzionamento, per aprire quella scatola nera che è il cervello stesso, di fatto rimasto fino a oggi ai margini di una teoria economica in cui la scelta razionale, che ne è alla base, semplicemente tratta la decisione come un processo ottimo e perfetto. (2)

UN NUOVO APPROCCIO

La neuroeconomia cerca, per l'appunto, di investigare direttamente quali siano i **meccanismi neuronali** che entrano in gioco quando l'essere umano prende decisioni di carattere economico.

Due sono principalmente le possibilità con cui il nuovo approccio può contribuire all'avanzamento della disciplina economica.

Da un lato, potremmo considerare una modalità incrementale, attraverso cui le neuroscienze aggiungono una dimensione importante alle analisi delle decisioni economiche già in uso. Nuove variabili vengono introdotte in vecchi modelli, correggendone le ipotesi, arricchendone la capacità esplicativa, migliorando le possibilità predittive. Si tratta,



insomma, di un'estensione della teoria standard, senza però minare le fondamenta e gli strumenti convenzionali di ricerca.

La seconda possibilità, invece, probabilmente da considerare su un più lungo periodo, consiste in un approccio radicale che fondi una **nuova teoria economica** della decisione, in grado non soltanto di spiegare tutto quanto, fino ad adesso, è stato oggetto dei modelli economici dominanti, ma anche e soprattutto quei limiti e quelle criticità legati alle assunzioni più eroiche improntate alla logica massimizzante dell'utilitarismo.

Si può intuire la posta in gioco: le neuroscienze minano alla base tale approccio.

Senza negare l'importanza che ha l'aspetto razionale nelle decisioni umane, esse tuttavia evidenziano l'inadeguatezza di un metodo che non consideri il ruolo cruciale svolto da automatismi e processi emozionali.

Gran parte dei comportamenti umani, infatti, non viene da una consapevole deliberazione, ma dall'applicazione di euristiche e da processi neuronali automatici, in cui quella che chiamiamo libera volontà non ha alcun peso. Non essendo una macchina perfetta, il nostro cervello risponde agli stimoli esterni trovando soluzioni rapide ed efficaci. L'impossibilità di elaborare velocemente un numero eccessivo di informazioni ci porta a risposte automatiche e istintive.

L'azione finale che noi osserviamo, insomma, è spesso soltanto la punta di un iceberg automatico in cui noi tendiamo a esagerare l'importanza del nostro controllo. (3)

Il secondo aspetto richiamato è altrettanto importante: ogni nostra decisione coinvolge il **lato emozionale**. Non è possibile discernere tra azioni in cui soltanto la deliberazione consapevole razionale ha un ruolo e altre in cui entrano in gioco le emozioni: le neuroscienze provano la profonda commistione tra le due dimensioni.

UNA SPIEGAZIONE PER LE BOLLE FINANZIARIE

Anche in Italia esistono alcune equipe che svolgono ricerche di neuroeconomia. (4) Uno studio effettuato da Matteo Motterlini, Nicola Canessa e altri collaboratori, ci offre un esempio delle sue possibili importanti applicazioni.(5)

A livello neurobiologico, ha individuato i meccanismi con cui le emozioni di una persona, determinate dal risultato di una sua scelta, influenzano chi la circonda, soprattutto per quanto concerne le decisioni successive a quella osservata. Immaginiamo che un operatore finanziario investa del capitale in Borsa e lo perda. Proverà **rimpianto** per la decisione sbagliata. Ciò che Motterlini ha dimostrato, attraverso la tecnica della risonanza magnetica funzionale, è che nel cervello di una persona che osserva chi ha sperimentato una perdita e provato un rimpianto si attivano dei meccanismi che vengono denominati a specchio. In sostanza, delle aree cerebrali che ci consentono di "comprendere" il sentimento negativo.

Fino a qui, nulla di nuovo rispetto al fellow-feeling di Adam Smith, per citare il padre dell'economia classica: un sentimento di immedesimazione nei confronti di chi ci sta di fronte.

L'originalità e il contributo della ricerca stanno nell'aver dimostrato che le zone del cervello interessate da questo processo decisionale sono, per la gran parte, quelle stesse che si attivano quando, a provare il rimpianto, non è la persona che osserva chi ha perso, ma quella stessa che ha perso. Praticamente, il dispiacere che io osservo diventa "mio".

Il possibile utilizzo di tale conclusione, ad esempio, per la spiegazione del fenomeno delle bolle finanziarie ci dà una prova robusta delle **potenzialità** insite nello sviluppo di simili ricerche, tanto più che le tecniche in uso delle neuroscienze sono in continua e rapidissima evoluzione.

La rivoluzione apparentemente radicale, tra l'altro, appare meno traumatica di quanto si possa pensare, se si richiama ad esempio il mito dell'auriga presentato da Platone nel Fedro.

Un carro è trainato da due cavalli: uno bianco, che rappresenta la parte dell'anima dedita ai pensieri più alti e razionali; e uno nero, che invece presiede ai pensieri più istintivi e passionali.



Ricordate chi è l'auriga che guida il cocchio? La ragione.

Insomma, come dire che Platone era più neuroeconomista che utilitarista neoclassico.

- (1) Questa frase di William Jevons del 1871 riassume bene il problema: *“I hesitate to say that men will ever have the means of measuring directly the feelings of the human heart. It is from the quantitative effects of the feelings that we must estimate the comparative amounts”*.
- (2) La risonanza magnetica è utilizzata attraverso diverse tecniche, in continuo sviluppo.
- (3) L'immagine è utilizzata da Colin Camerer in *Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics*.
- (4) Per esempio il centro Cresa del San Raffaele di Milano e il Cimec dell'università di Trento.
- (5) *Learning from people's experience: a neuroimaging study of decisional interactive-learning* di Canessa N., Motterlini M., Alemanno F., Perani D. e Cappa S.F., di prossima pubblicazione su Neuro Image.