

DECISIONI RAZIONALI

Neuroeconomia, che emozione!

Christian Schmidt
svela le dinamiche
che portano alle scelte.
Automatismi
e inconscio giocano
un ruolo centrale

di Matteo Motterlini

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 più di tutte ci differenzia dai rettili e dagli altri mammiferi, dove hanno sede le facoltà cognitive "superiori"), allora la microeconomia tradizionale potrebbe anche essere una buona teoria delle scelte reali. Ma così non è. Nell'ultimo decennio le neuroscienze cogni-

I lavori di Damasio e Kahneman (ma anche di un illustre predecessore, David Hume) alla base delle teorizzazioni che rivoluzionano la triste scienza

tive hanno cominciato a svelare i nostri più intimi istinti economici quando traffichiamo con il rischio e l'incertezza, con i guadagni e le perdite, quando interagiamo con gli altri, cooperando o defezionando, fidandoci di loro oppure punendoli per aver agito violando una norma sociale.

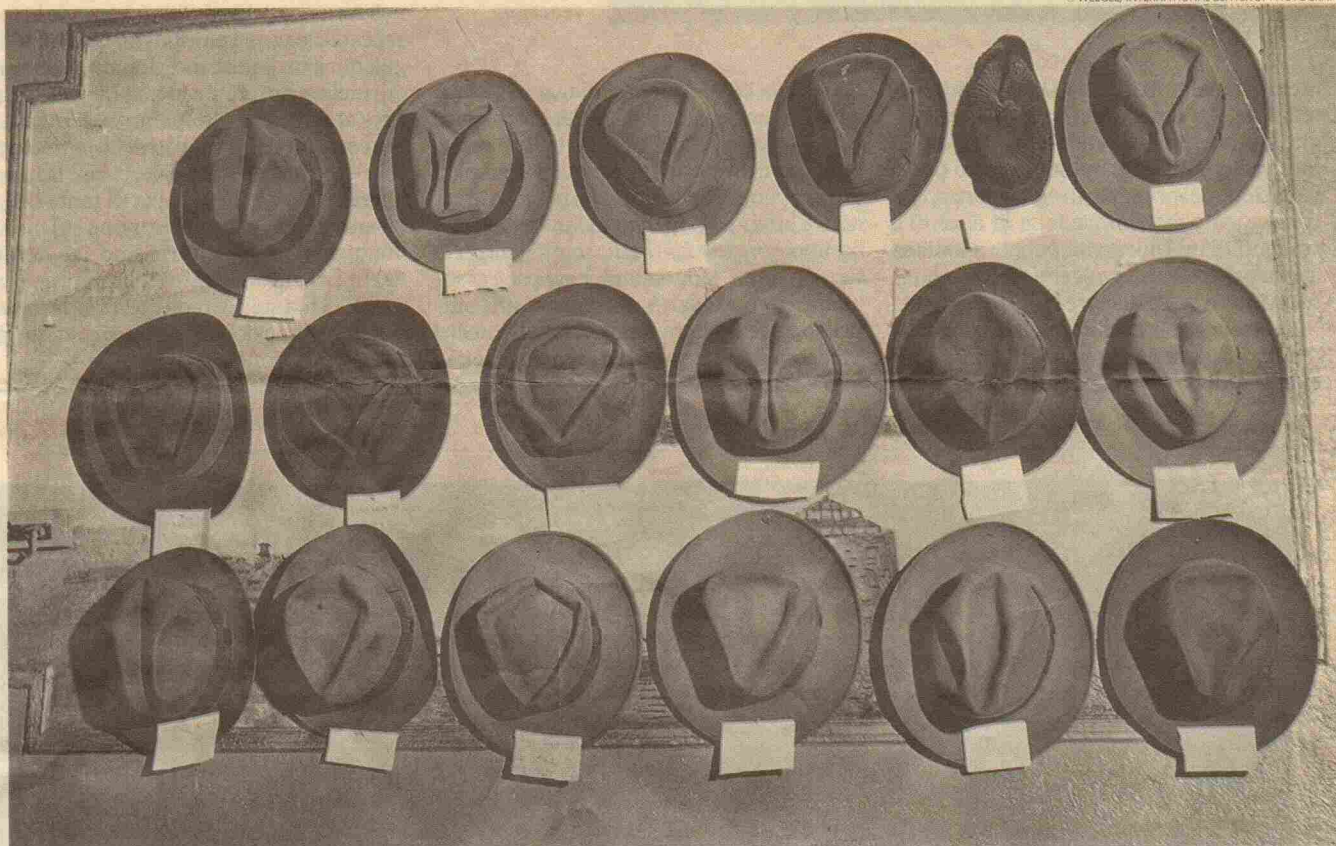
Christian Schmidt mostra perché i primi risultati della neuroeconomia – un programma di ricerca giovane ma in grandissima espansione – ci obblighino a ripensare alcuni dei presupposti al centro dell'analisi economica. Lo fa partendo da una delle più affascinanti scoperte della neurobiologia della

decisione: il processo decisionale non è riducibile a «un modello logico ipotetico che, teoricamente, permette ad agenti onniscienti di individuare una o più opzioni ottimali in funzione degli obiettivi che si sono prefissati»; è piuttosto il risultato di un'incessante interazione tra processi automatici e processi deliberati, tra affetti e cognizione. Questo è quanto emerge dallo studio delle specificità anatomofisiologiche del nostro cervello così come consentito dalle moderne tecniche di neuroimaging.

Dopo Darwin e Copernico, le neuroscienze della decisione infliggono l'ultimo duro colpo al nostro egocentrismo, per farci scoprire che non siamo più al centro neppure di noi stessi, «in virtù del fatto che molti dei meccanismi neurali coinvolti nella decisione sono automatici o perlomeno esulano dalla coscienza del decisore». Altro che logica della scelta!

Grazie ai lavori del neurobiologo Antonio Damasio (ma attenzione perché, come scoprirete, il filosofo scozzese del diciottesimo secolo David Hume l'aveva vista lunga) sappiamo che senza l'aiuto di porzioni del nostro cervello deputate all'elaborazione delle emozioni non riusciamo a portare a termine neppure le decisioni più ponderate. Ecco, allora, che proprio l'emozione, inizialmente esclusa dal calcolo economico contemporaneo per la sua vicinanza all'irrazionalità, diventa cruciale per "catturare" e modellizzare le scelte economiche delle persone.

Da una parte, dunque, l'economia delle scelte consapevoli e deliberate con le sue eleganti formalizzazioni; dall'altra, una neurobiologia delle emozioni e la scoperta di un «inconscio cognitivo» capace di «decidere per noi»; in mezzo, il tentativo di un'affrettata sintesi tra due discipline – economia e neuroscienze – la cui ingenuità è illustrata con magistrale discernimento da Schmidt, attraverso un percorso che si snoda (non agevolmente per la verità, ma il punto di approdo merita la fatica del viaggio) tra filosofia, neuroscienze e scienza economica. Dal già citato Hume e il suo primato delle passioni, all'approfondimento davvero interessante della tradizione fenomenologica e di Merleau Ponty (in particolare, sull'analisi concettuale delle intenzioni del nostro agire e del ruolo dell'«altro me stesso» nell'esercizio della razionalità strategica.) Dai primi e pio-



CAMBIARE CAPPELLO | Weegee «Hats in a pool room, Mulberry Street, New York», ca. 1943.
La fotografia è in mostra a Reggio Emilia, a Palazzo Magnani, fino a stasera

nieristici esperimenti di neuroimaging volti a validare gli esperimenti del Nobel Daniel Kahneman e degli economisti comportamentali, ai più recenti e ingegnosi esperimenti della teoria dei giochi sul ruolo del rimpianto, della fiducia, dell'altruismo, della cooperazione e l'influenza sociale. Dai costanti riferimenti agli atti fondanti della scienza economica, all'attenzione preziosa per le assunzioni epistemologiche implicite alla disciplina, troppo spesso nascoste come lo sporco sotto il tappeto.

I lavori che potrete conoscere più approfonditamente leggendo questo volume fanno capire che tipo di contributo le neuroscienze possano dare alla comprensione del comportamento sociale.

Conoscere meglio il modo in cui il nostro

cervello arriva a determinate scelte potrà aiutarci a cambiare le «regole del gioco economico» per creare situazioni in cui le ragioni per ricambiare saranno ovvie anche ai più refrattari ed egoistici «calcolatori di utilità» a vantaggio di tutti quanti? Costruire nuovi modelli economici che tengano conto dei vincoli neurocognitivi, delle emozioni e dell'influenza sociale consentirà di avvicinare i "castelli in aria" della teoria economica al mondo reale? A colmare lo scarto tra *Homo oeconomicus* e il decisore in carne e ossa? E magari pure tra i mercati "efficienti" e quelli in tempi di crisi. Le neuroscienze cognitive stanno rapidamente migliorando la nostra comprensione della mente umana impegnata in questioni di rilevanza economica. Governi, banche centrali e istituzioni

finanziarie devono al più presto ingegnarsi per applicare questa conoscenza. La sfida è di quelle difficili, e l'autore di questo libro non lo nasconde, mettendoci in guardia contro i falsi miti del neuroscientismo dilagante e di un riduzionismo a buon mercato. Ma provare a vincerla non sarebbe solo un passo in avanti della teoria, è anche un atto di responsabilità sociale.

Questo è un brano della prefazione del nostro collaboratore al libro di Christian Schmidt, *Neuroeconomia. Come le neuroscienze influenzano l'analisi economica*, in uscita per Codice edizioni questa settimana (pagg. 368, € 29,00).

© RIPRODUZIONE RISERVATA