

Siamo come le scimmie cappuccine
Perché le scelte d'investimento sono dettate dall'emotività

Parola di scienziato: molte delle decisioni sul tema degli investimenti non sono tanto il frutto di calcoli consapevoli quanto il risultato di una reazione emotiva. Lo sostiene Matteo Motterlini, che insegna filosofia della scienza e neuro-economia all'Università del San Raffaele e l'anno scorso ha pubblicato "Economia emotiva" (Rizzoli), vera e propria "galleria degli errori" economici quotidiani.

L'ultima crisi finanziaria internazionale, con le code dei correntisti impauriti fuori dalle agenzie della banca inglese Northern Rock, ha fatto tornare d'attualità le paure di "panic selling", cioè delle vendite irrazionali di titoli. Cosa possono insegnare le sue ricerche nell'analizzare questa crisi?

«L'evidenza sperimentale mostra che i circuiti neurali che hanno a che fare con il denaro sono gli stessi con cui decidiamo su qualsiasi altro bene tangibile. In generale, ricerchiamo il piacere e rifuggiamo il dolore. Ogni nostra scelta d'acquisto (o di vendita) di un titolo è il prodotto di una trattativa tra l'anticipazione del potenziale "piacere" che ci deriva da un guadagno e il potenziale "dolore" indotto da una perdita. Oggi sappiamo per esempio che la sola anticipazione

di un guadagno monetario attiva i circuiti cerebrali della gratificazione: gli stessi che si eccitano per i peccati di gola, il sesso e la cocaina».

Cosa succede dunque quando si devono prendere decisioni finanziarie?

«Focalizzarsi sul rendimento atteso fa sì che attribuiamo maggior peso decisionale alle potenziali vincite, col risultato che saremo portati a rischiare di più. Al contrario, focalizzarsi maggiormente sul rischio, fa sì che attribuiamo maggior peso decisionale alle potenziali perdite, e saremo quindi indotti a rischiare meno. Entrambi gli atteggiamenti portati agli estremi ci fanno perdere di vista la fondamentale relazione finanziaria tra rischio e rendimento dei titoli. La sola che può guidarci nel prendere decisioni razionali. Ecco, in questo momento mi sembra che questa relazione sia fortemente distorta sotto la pressione dell'emotività».

Ma che succede al cervello, quando ci sono di mezzo risparmio e investimenti?

«Se scrutiamo dentro la nostra testa grazie a scanner progettati allo scopo mentre prendiamo una decisione economica, "vediamo" che sono il piacere e il dolore i protagonisti >

della scelta. E questa matura dopo una "competizione edonica" tra specifici circuiti neurali. Il ragionamento deliberato giunge quando il processo decisionale è già bello e finito. La razionalità dell'homo oeconomicus arriva a cose fatte. Probabilmente arriverà a crisi conclusa».

È più forte la paura di perdere dei quattrini o la speranza di guadagnarne?

«Perdere fa male, molto male. Studi empirici mostrano che l'uomo della strada, manifesta una netta avversione alle perdite: addirittura nel rapporto di 2,15 a uno. Vale a dire che il dolore inflitto da una perdita di 1.000 euro, richiede una vincita di più del doppio per essere ribilanciato. Stranezze dei nostri particolarissimi conti mentali. La cosa curiosa è che lo stesso comportamento è esibito dalle scimmie cappuccine ammaestrate all'uso del denaro: e proprio nell'identico rapporto! Il che la dice lunga sulla natura umana. L'avversione alle perdite infatti pare essere una caratteristica innata ed evolutivamente antica, ben radicata nel nostro cervello. Risale ad almeno 40 milioni d'anni fa».

La neurofinanza può aiutare a tranquillizzare il risparmiatore?

«La neurofinanza ci suggerisce come il cervello prende le sue decisioni. La cattiva notizia è che cadiamo sistematicamente in trappole mentali che ci allontanano dalla decisione "ottimale" (cioè razionale). La buona notizia è che queste trappole, proprio perché sistematiche, sono prevedibili. Quindi se le conosci le eviti. La neurofinanza ti aiuta a conoscerle, insegnandoti a conoscere te stesso».

Maurizio Maggi



Matteo Motterlini.
 In alto: brokers
 nella sede del Monte
 dei Paschi di Siena