

Analisi Una ricerca neuroscientifica ha evidenziato come la nostra mente si comporta nelle bolle finanziarie

La speculazione? Ha un cervello

Scoperti gli istinti biologici che contribuiscono a creare l'euforia sui mercati

Dai tulipani alle dot.com, dalla bolla immobiliare alla crisi dei subprime, i cui effetti non ci siamo ancora lasciati alle spalle, al centro della scena c'è sempre l'irrazionalità umana. Un'irrazionalità innescata dalla ottimismo e fiduciosa aspettativa di guadagni incessanti prima, e dalla pessimistica e drammatica prospettiva di finire rovinati poi.

Se questa ultima crisi ha ragionato le proporzioni attuali, minacciando di fare deragliare l'economia del mondo, è evidentemente perché in quattrocento anni non ci siamo ancora dotati degli opportuni anticorpi. Individui e istituzioni non sanno come prevenire e far fronte alle bolle speculative. Forse il motivo per cui i professionisti non sanno esserci d'aiuto è che sono esperti nel campo sbagliato. Ho chiesto a Benedetto De Martino, neuroeconomista alla Royal Holloway University of London, che ha appena pubblicato un lavoro sui meccanismi cerebrali che presiedono alle decisioni finanziarie («In the Mind of the Market: Theory of Mind Biases Value Computation during Financial Bubbles», Neuron, 79, 18 settembre), se le neuroscienze possono venirci in soccorso.

La ricerca

I partecipanti di questo studio scambiavano azioni come fa un normale trader quando investe in Borsa, all'interno però di uno scanner di risonanza magnetica, che ha permesso di visualizzare le regioni attive in ogni fase del processo. Il valore intrinseco delle azioni era noto ai partecipanti e diminuiva progressivamente nel corso dell'esperimento. Ecco che però in alcuni casi si formava una bolla: le azioni cioè cominciavano a essere comprate a prezzi ben più alti del

loro valore intrinseco. «Abbiamo scoperto — spiega De Martino — che l'area del cervello chiamata corteccia ventromediale o vmPfc, che nella vita di tutti i giorni codifica il valore che assegniamo alle cose, è significativamente più attiva quando la bolla si gonfia. Come se, anche a livello neurale, il valore "soggettivo" di un'azione perdesse il contatto con il suo valore "oggettivo". Inoltre l'attività in questa stessa regione predice quali individui contribuiranno di più a gonfiare i prezzi e perderanno più denaro». Ma la speculazione richiede anche una scommessa su ciò che faranno gli altri. Non importa indovinare il titolo migliore, occorre saper scegliere quello che sceglierà la maggioranza di persone. E questa ricerca ha indagato il ruolo delle aree cerebrali che hanno questa capacità di «leggere la mente degli altri».

Effettivamente, continua De Martino «l'alterazione che si registra nella formazione del valore di un titolo è proprio dovuta alla nostra capacità cognitiva di interpretare le intenzioni degli altri. I soggetti dell'esperimento iniziano a immaginare come gli altri trader si comporteranno e questo li porta a modificare la propria valutazione dei titoli. Diventano meno attenti alle informazioni e al valore intrinseco dell'azione e interamente concentrati a intuire cosa faranno gli altri. E questo processo lascia la sua impronta specifica in aree del cervello che abbiamo potuto individuare».

Mente & Mercato

La cosa interessante è che il nostro cervello finisce per trattare il mercato come se esso stesso avesse una «mente»: più che cercare di interpretare le intenzioni dei singoli altri agenti cerchiamo di in-

tuire «le intenzioni del mercato» visto come un unico agente dall'intelligenza umana, un mercato antropomorfo! «Se ci si pensa — nota De Martino — questa è una costante nella cultura umana. In passato gli uomini per interpretare il clima che li circondava hanno creato divinità antropomorfe di cui interpretare le intenzioni. Il nostro cervello dopotutto si è evoluto per fare questo».

Ma questa abilità di vedere intenzionalità un po' ovunque, può essere alle volte svantaggiosa. «La capacità di metterci nei panni degli altri per capirne le intenzioni ci ha dato ovvi vantaggi evolutivi come animali sociali, ma può rivelarsi dannosa in ambito finanziario, facendoci perdere di vista il valore di quello che si compra o vende».

Ma la neuroeconomia può suggerire come progettare migliori istituzioni finanziarie? «Siamo appena agli inizi — risponde De Martino — ma sono convinto che le applicazioni arriveranno presto e potranno essere utilizzate per aggiustare alcune anomalie della finanza che sono sotto gli occhi di tutti, in fondo è difficile aggiustare una macchina se non si capisce come funziona il motore».

MATTEO MOTTERLINI
www.motterlini.it

© RIPRODUZIONE INSERITA

