

Cervelli economici

I neuroni della coscienza

Gli esperimenti di «imaging» mostrano l'esistenza di veri e propri moduli cerebrali dalle proprietà spesso sorprendenti

di **Colin Camerer**

Sapere come il cervello risolve problemi e quali sistemi specializzati ha a sua disposizione per riuscirci, mette in questione alcune delle nostre assunzioni fondamentali sul modo in cui le persone differiscono l'una dall'altra per quel che riguarda il comportamento economico.

Gli economisti classificano gli individui nei termini di dimensioni come la «preferenza temporale», la «propensione al rischio» e l'«altruismo». Queste sono considerate caratteristiche individuali stabili col passare del tempo e coerenti al variare del dominio; ci si aspetta che una persona che avversa il rischio in un dominio faccia lo stesso anche in altri domini. Ma i dati empirici mostrano che la propensione al rischio, lo sconto temporale (*time discounting*) e l'altruismo sono poco o punto correlati nelle varie situazioni. Questa incoerenza può dipendere dal fatto che per capire come le persone differiscono l'una dall'altra non stiamo utilizzando i concetti appropriati.

A mo' di illustrazione, si consideri il concetto di preferenza temporale. Nelle applicazioni empiriche, le analisi economiche assumono tipicamente che lo stesso grado di preferenza temporale valga per tutti i *trade-offs* intertemporali - risparmiare per la vecchiaia, pulirsi i denti col filo interdentale, mettersi a dieta o sottoporsi a un tatuaggio. Per esempio, in vari studi sulle decisioni di risparmio o di investimento nell'istruzione, il fatto che una persona fumi è assunto a volte come una misura approssimata di un elevato tasso di sconto temporale.

La modularità del cervello fa pensare che, da un lato, i differenti *trade-offs* intertemporali possano avere qualche elemento di pianificazione in comune (dato, per esempio, dall'attività della corteccia prefrontale), ma anche che, d'altro lato, *trade-offs* differenti siano diversamente influenzati dall'attività specializzata di altre regioni cerebrali. Di conseguenza, i tassi di sconto misurati nei vari domini non saranno perfettamente correlati, anzi potrebbero non esserlo affatto.

Proprio come lo studio della memoria è approdato all'identificazione di sistemi di memoria distinti, ciascuno con le sue proprietà

di apprendimento, oblio e ricupero, lo studio della scelta intertemporale potrebbe avvantaggiarsi di un'analisi del genere, cui le Neuroscienze, verosimilmente, potrebbero dare un importante contributo.

Per esempio, una ricerca non pubblicata di George Loewenstein e Roberto Weber suggerisce che in campioni normali, i comportamenti orientati al futuro tendono a raggrupparsi in compiti che corrispondono a differenti dimensioni dell'autocontrollo. Per esempio, usare il filo interdentale è statisticamente associato a vari altri

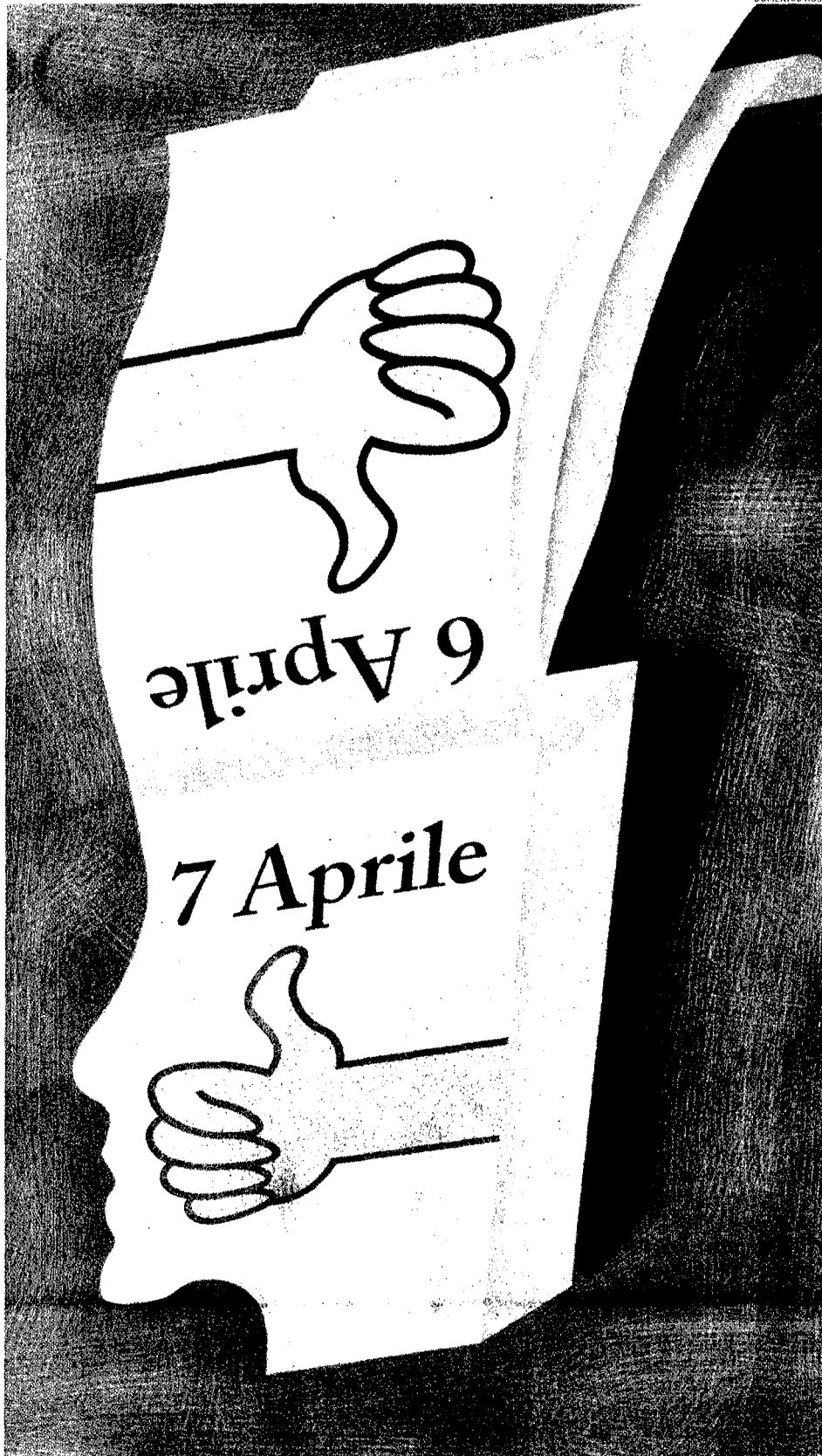
Attività diverse come usare il filo interdentale e pagare con scrupolo i parcheggi incidono sulle stesse aree cerebrali

comportamenti minori, vantaggiosi e sistematici, come alimentare con scrupolo religioso i parchimetri ed essere puntuali agli appuntamenti. Questi comportamenti sembrano chiamare in causa la «coscienziosità», una misura importante nella Psicologia della personalità.

Ameriks, Caplin e Leahy (2003) hanno misurato la propensione a pianificare chiedendo ai soggetti, iscritti al Fondo pensioni degli insegnanti americani Tiaacref, se erano d'accordo o in disaccordo con affermazioni come «Ho dedicato parecchio tempo a sviluppare un piano finanziario». Queste misure sono correlate con gli effettivi indici di risparmio. Le diete e l'uso di droghe che danno dipendenza, rispetto alla puntualità e all'uso del filo interdentale, potrebbero coinvolgere circuiti molto differenti e perciò rivelare funzioni di sconto fondamentalmente differenti. Ambedue queste attività coinvolgono motivi viscerali che sembrano differire sistematicamente da persona a persona e possono essere a malapena collegate con la coscienziosità. Se siete il tipo di persona che ama mangiare o consumare alcol, allora resistere alla tentazione di indulgere a queste attività richiederà un difficile esercizio di autocontrollo.



DOMENICO ROSA



Nuove associazioni

Scienze cognitive in onore di Simon

Il brano pubblicato qui a fianco è tratto dal nuovo volume della collana de *Il Sole-24 Ore* «Economia, mente, cervello», «La neuroeconomia. Come le neuroscienze possono spiegare l'economia», di Colin Camerer (Milano, pagg. 150, €16,00). La collana, che si avvale del contributo di Sigma-Tau Research, è



Nobel per l'economia. Herbert Simon (1916-2001) a Pittsburgh nel 1996

diretta da Riccardo Viale. Guidata da intenzioni analoghe è nata di recente l'«International Herbert A. Simon Society», con sede presso la Fondazione Rosselli di Torino (di cui Viale è direttore), che si propone di onorare le idee e il pensiero di Simon (1916-2001) attraverso ulteriori ricerche e analisi. «Lo scopo principale dell'Associazione è di promuovere e diffondere scoperte scientifiche attinenti tutti gli aspetti delle Scienze Cognitive, con particolare riferimento alla loro applicazione nelle Scienze Sociali e Comportamentali». Si tratta insomma di valorizzare al massimo quell'approccio multidisciplinare che caratterizzava il premio Nobel per l'economia, teorizzatore della razionalità limitata, che era insieme economista, filosofo della scienza, logico e scienziato cognitivo. Aderiscono all'Associazione studiosi del calibro di Kenneth Arrow, William Baumol, Massimo Egidi, Gerd Gigerenzer, Daniel Kahneman, James March (Stanford Univ.), Luigi Marengo, Reinhard Selten, Vernon Smith e molti altri.

www.ecostampa.it

033184