

Pausa di perdere negli investimenti? Colpa dell'amigdala (intervista a Matteo Motterlini)

5 settembre 2013 · di [Redazione AdviseOnly](#) · [Nessun Commento](#)

Otto ricercatori del Centro di Neuroscienze Cognitive dell'Università Vita-Salute San Raffaele di Milano hanno pubblicato sulla prestigiosa rivista The Journal of Neuroscience uno studio su un comportamento insito nella natura stessa dell'omo sapiens: **la perdita di una data somma di denaro pesa nella nostra mente assai più d'una vincita di pari ammontare.**

Come dimostrato dagli studi del Premio Nobel per l'Economia Daniel Kahneman, infatti, le possibili perdite "pesano" tipicamente sensibilmente più dei guadagni: nelle nostre scelte quindi **preferiamo evitare le perdite all'ottenere guadagni, almeno finché il possibile guadagno non è pari a circa il doppio della possibile perdita.** Questo vuole dire che, in media, abbiamo una forte **avversione al rischio.**

Gli scienziati si sono concentrati sull'origine delle differenze individuali nell'avversione alle perdite. Sono stati realizzati test sperimentali con cui si chiedeva ai partecipanti di accettare o rifiutare una serie di scommesse per importi variabili, nei quali **la probabilità di perdere o vincere era però sempre pari a 50%** (stile "testa o croce"), unitamente alla risonanza magnetica funzionale. Lo studio ha avuto [ampia eco sulla stampa.](#)

Noi di Advise Only siamo appassionati dell'argomento e abbiamo avuto modo di chiedere lumi direttamente a **Matteo Motterlini**, uno dei principali autori del lavoro, nonché fondatore e direttore del Centro di Ricerche di psico-economia del San Raffaele, del quale abbiamo già avuto l'onore e il piacere di ospitare contributi sul nostro blog ([Come si comporta il cervello quando effettua scelte finanziarie?](#) e [Se conosci le trappole le eviti: psico-manuale di autodifesa finanziaria](#)).



AO. Qual è l'essenza delle scoperte del vostro team?

MM. "L'evidenza sperimentale mostra che quando trattiamo con **guadagni** e **perdite** sono le **emozioni** ad anticipare le nostre decisioni. In particolare un ruolo determinante è giocato dalla **paura di perdere** che è

intercettata dall'**amigdala** [ndr: l'amigdala è una struttura cerebrale posta nella profondità di ciascuno dei due emisferi cerebrali].

Anche gli **individui più razionali** hanno una risposta immediata dell'amigdala quando devono trafficare con il **rischio** e l'**incertezza**, solo che poi riescono a "sovrascrivere" il messaggio emotivo con aree deputate al ragionamento consapevole e deliberato.

La mia congettura è che gli **individui razionali** hanno una (meta)rappresentazione mentale più precisa e più raffinata dei propri condizionamenti emotivi e dei propri processi cognitivi. La loro corteccia prefrontale è in grado di integrare e modulare tali informazioni adattandole a seconda delle circostanze. Lo studio delle basi neurali della decisione sembrerebbe confermare proprio questo; e i nostri risultati sono particolarmente eleganti, perché per primi abbiamo trovato le basi neurobiologiche delle differenze individuali dell'avversione alle perdite."

AO. Che differenza fanno questi risultati per i risparmiatori?

MM. "Per i risparmiatori che vogliono nutrire speranze di non buttare al vento i loro investimenti, **imparare a gestire le proprie emozioni – cioè a conoscere se stessi – è un monito**. Se conosci le trappole le eviti. Un buon consulente finanziario dovrebbe prima di tutto disinnescare trappole, soprattutto emotive. Per questo sarebbe bello progettare e controllare sperimentalmente i mezzi più efficaci allo scopo. Il web si presta bene a questo esercizio. **Elementi che potrebbero aiutarci a sbagliare di meno sono: tenere un "track record" delle proprie decisioni mediante grafici, realizzando dei portafogli virtuali, confrontandosi con gli altri** (ossia avere una dimensione "Social", se preferite, ma fate **attenzione al "confirmation bias" e all'effetto gregge**), scrivere i pro e i contro di ogni decisione.

Oggi sappiamo sempre meglio quali sono le trappole e conosciamo i meccanismi cognitivi, se non addirittura neurobiologici, per cui ci finiamo dentro. Tuttavia molto resta da fare per progettare "ambienti di scelta idonei" ai nostri limiti di razionalità. Riuscire a farlo (e farlo bene, cioè raccogliendo dati e controllando l'efficacia dei diversi interventi possibili) nell'ambito delle scelte finanziarie sarebbe davvero rivoluzionario e socialmente responsabile. Il web e piattaforme come **Advise Only** si prestano bene allo scopo."

Per concludere i risultati di questo studio costituiscono quindi una chiave di volta per studiare **il ruolo dei fattori genetici e delle esperienze di vita nell'influenzare la nostra propensione a correre rischi** o, piuttosto, a stare sul sicuro. Anche (e forse soprattutto) dal punto di vista finanziario.

Questi esperimenti, infatti, "mostrano che **le assunzioni dell'economia della razionalità sono irrealistiche: possiamo imparare ad essere razionali, ma non lo siamo naturalmente**. E ciò non può non avere conseguenze su come progettiamo l'investimento dei nostri risparmi e, a livello aggregato, sugli interventi di politica economica e finanziaria, inclusi quelli legati alla regolamentazione del sistema".