

NEUROECONOMIA

Felici di essere invidiosi

di **Matteo Motterlini**

Immaginate di dover scegliere tra 20 euro sicuri oppure il lancio di una moneta che vi darà 100 euro, nel caso esca testa e niente, nel caso esca croce. Ora immaginate di osservare qualcun altro scegliere tra le stesse opzioni e osservarne l'esito. Questo modificherebbe la vostra scelta? Se lo sono chiesti Giorgio Coricelli e Aldo Rustichini (rispettivamente University of Southern California e University of Minnesota) investigando i correlati neurobiologici dell'influenza sociale in ambito economico. I ventiquattro soggetti del loro studio, opportunamente posti dentro lo scanner di risonanza magnetica funzionale, dovevano scegliere tra varie lotterie, solo che, nel primo caso, osservavano privatamente l'esito della lotteria che non avevano scelto; nel secondo caso, osservavano l'esito della lotteria scelta da un'altra persona. Come avrete intuito, il disegno sperimentale mira a susci-

tare emozioni e quindi a misurarne l'effetto. Nel primo caso (contesto privato), il soggetto proverà rimpianto qualora l'esito della opzione non scelta risulti migliore di quello della scelta fatta. Attraverso il confronto con ciò che sarebbe potuto essere ma non è stato, innescherà quindi la spirale del rimpianto. Nel secondo caso (contesto sociale), il soggetto proverà invidia qualora la persona che ha osservato vincessesse più di quanto abbia vinto lui stesso. Attraverso il confronto con ciò che sarebbe potuto essere, se l'altro fosse stato lui stesso, innescherà quindi la dinamica del confronto sociale. Ebbene, in che misura le due condizioni sperimentali sono diverse per il nostro cervello? Coricelli, Rustichini e colleghi hanno potuto registrare che la parte del cervello implicata nel computo delle ricompense - lo striato - mostra risposte amplificate quando ci confrontiamo con gli altri; in particolare, si registra una notevole attivazione di quest'area (cioè si prova piacere) quando i soggetti vincono più della loro controparte (guadagno sociale) rispetto a quando vincono la stessa somma in privato (guadagno privato). Ma non è tutto: l'attività dello striato associata al "guadagno sociale" è correlata all'attività della

corteccia mediale prefrontale - sede del ragionamento sociale e della "lettura" degli stati mentali altrui -, con il risultato che l'esito delle scelte passate (in particolare quelle che sfociano in un guadagno sociale) inducono decisioni future più competitive e rischiose. In breve, non solo ci interessa guadagnare, ma ci interessa anche guadagnare

più degli altri. E i circuiti della ricompensa, mediati dalle emozioni, apprendono dall'esperienza passata, "insegnandoci" come riuscirci la prossima volta. Quel fastidioso senso di rimpianto o la pura e semplice invidia non sarebbero pertanto fini a se stessi, ma è il modo in cui il cervello segnala come valutare le scelte passate per predisporre alle scelte future, mai isolatamente ma sempre in una rete di relazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Coricelli G., Rustichini A., Counterfactual thinking and emotions: regret and envy learning, Phil. Trans. Soc. B, pagg. 364, 241-248, s.i.p.

Bautl N., Joffly M., Rustichini A., Coricelli G., Medial prefrontal cortex and striatum mediate the influence of social comparison on the decision process, Pnas, pagg. 1-6, s.i.p.

ONLINE IL BLOG DI MOTTERLINI

Dibattito e notizie su «Controvento»
<http://matteomotterlini.blog.ilssole24ore.com>

