



Il rapporto tra giovani e denaro: Un'interpretazione psico-pedagogica

Alessandro Antonietti

Dipartimento di Psicologia

Servizio di Psicologia dell'Apprendimento e dell'Educazione (SPAEE)

Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano



Legrenzi (2011):

La generazione futura avrà redditi da lavoro mediamente inferiori, in termini di potere di acquisto, delle generazioni precedenti.

Si lavorerà in maniera precaria e saltuaria.

Le pensioni corrisponderanno a una parte ridotta dello stipendio.

La sanità pubblica non garantirà la completa assistenza nella vecchiaia.

Sophie Kinsella, *I love shopping*

Parsimonia. Semplicità. Queste sono le mie nuove parole chiave. Vita diversa, **ostinata**, essenziale, nella quale non spendere nulla. Se ci pensate bene quanto denaro sprechiamo ogni giorno? Non c'è da stupirsi che io abbia qualche piccolo debito, in realtà non è colpa mia. Sono semplicemente vittima del materialismo occidentale per resistere al quale occorre la **forza di un elefante**. Perlomeno questo è ciò che afferma il mio nuovo libro.

Il libro consiglia di iniziare ad annotare ogni singola spesa di una normale giornata. Il libro dice che, se proprio non potete stare senza caffè, dovete prepararlo a casa a portarlo in ufficio in un thermos. Se dovete fare degli spuntini, dovrete acquistare delle merendine poco costose al supermercato.

Mi rendo conto di non possedere un thermos per il caffè. Non c'è problema: ne comprerò uno. Ne ho visto un tipo molto bello, tutto cromato, da Habitat.

Proseguo per la mia strada tutta soddisfatta e quando arrivo in cartoleria faccio un salto dentro per comperare un delizioso taccuino con copertina argentata e una penna per prendere nota di tutto quello che spendo.

Ora sono al lavoro. Probabilmente non spendo altro per tutto il giorno. E invece ... Non spendere niente è proprio impossibile. Esco a comprare qualcosa da mangiare. Sono decisamente **modesta** nella scelta del mio sandwich: uova al crescione. E pensare che uova e crescione non mi piacciono neppure. Il libro dice che quando si fa un vero sacrificio, specialmente agli inizi, bisogna premiarsi. Così mi regalo una confezione di olio di bagno al cocco.

Poi vedo che ci sono 8 **punti** sull'idratante che uso di solito. Io adoro i punti. Non sono un'invenzione magnifica? Se si spende abbastanza si possono avere dei premi davvero belli. Il Natale scorso sono state davvero furba: ho lasciato che i punti si accumulassero fino a poter comperare il regalo per la nonna. In realtà avevo già da parte 1653 punti a me servivano 1800 per prendere un set di bigodini elettrici. Così ho acquistato una confezione gigante di profumo, che ha fruttato 150 punti tondi tondi, e ho potuto prendere il set di bigodini assolutamente gratis. Per i punti, come per tutte le offerte speciali, bisogna approfittare delle **occasioni** quando capitano, perché potrebbero non presentarsi più. Così prendo tre vasetti di idratante: doppi punti! È come **denaro gratis**, giusto?

Poi devo comprare un regalo per Suze. Così entro in un negozio e compro il golfino rosa. Sto per pagare quando vedo che ce l'hanno anche in grigio. Io cerco un golfino grigio da un'eternità. Il libro sostiene che bisognerebbe comportarsi **il più naturalmente** possibile. Quindi, dovrei agire secondo **l'impulso naturale** e comprarlo. Sarebbe un'ipocrisia non farlo. Invaliderebbe il risultato. Inoltre costa solo 45 sterline. Cosa sono 45 sterline nel grande schema della vita? Così lo compero.

1. Informazione – Istruzione

(punti, offerte)

2. Formazione

(“agire secondo l’impulso naturale”)

3. Educazione

(parsimonia, semplicità, ostinazione, forza di volontà, modestia)

A)

Avete finito la vostra spesa al supermercato.

Avete comprato merce per 45 €

Alle casse trovate una coda di mezz'ora

Quanto siete disposti a pagare per saltare la coda?



B)

Avete finito la vostra spesa al supermercato.

Avete comprato merce per 15 €

Alle casse trovate una coda di mezz'ora

Quanto siete disposti a pagare per saltare la coda?



Descrizione generica vs specifica

A) Polizza per morte in aereo per ogni possibile causa

B) Polizza per morte in aereo per atti terroristici

Sg disposti a pagare di più B

Grande richiesta:
meno ore



Bassa richiesta:
più ore



Scelte inter-temporali

Esempio:

Vinci alla lotteria e hai la scelta tra due modalità di pagamento:

1) \$100 domani

2) \$115 fra una settimana a partire da domani

→ **Le persone scelgono la prima modalità**

1) \$100 domani

2) \$140.000 fra un anno a partire da domani

→ **Le persone scelgono la seconda modalità**

Scelta tra

- a) Ricevere 1000 euro subito
- b) Ricevere 1010 euro domani

Scelta tra

- a) Ricevere 1000 euro tra un anno
- b) Ricevere 1050 euro tra un anno e un giorno

Scelta tra

- a) Ricevere 1000 euro subito
- b) Ricevere 1010 euro domani

Scelta tra

- a) Ricevere 1000 euro tra un anno
- b) Ricevere 1050 euro tra un anno e un giorno

Scelta tra

- a) Ricevere 1000 euro subito
- b) Ricevere 1100 euro tra un mese

Scelta tra

- a) Ricevere 1000 euro subito
- b) Ricevere 1100 euro il 4 giugno (2011)

Scelta tra

- a) Ricevere 1000 euro subito
- b) Ricevere 1050 euro tra un mese

Scelta tra

- a) Ricevere 1000 euro subito
- b) Ricevere 1050 euro il 4 giugno (2011)

DUE SISTEMI

SISTEMA 1

ESPERIENZALE

EMOTIVO-INTUITIVO

veloce

inconsapevole

automatico

senza sforzo

globale

SISTEMA 2

ANALITICO

RAZIONALE

lento

consapevole

controllato

sforzo

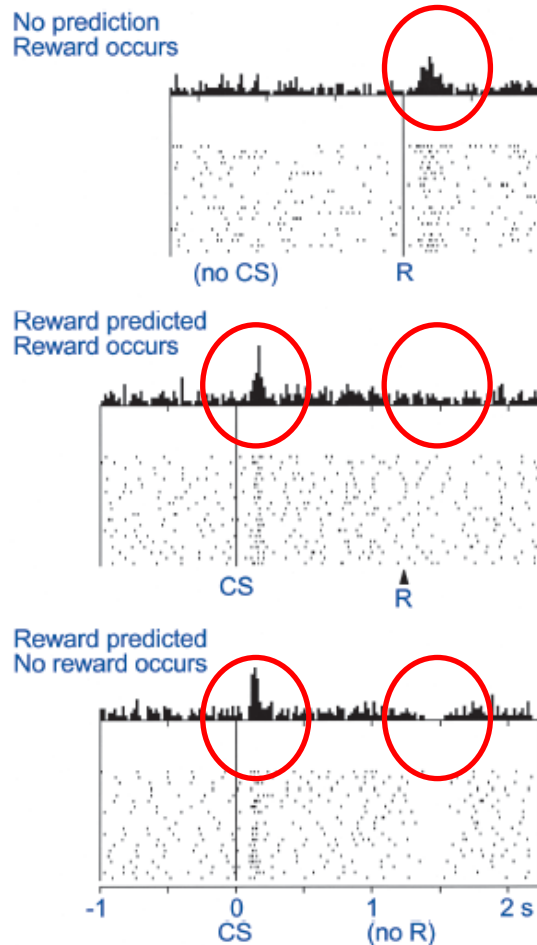
step-by-step

Reward

Il denaro attiva aree cerebrali connesse alla gratificazione (in particolare, i circuiti dopaminergici) che in genere vengono attivate da rinforzi considerati primari (cibo, sesso, droghe)

Al denaro è associato un piacere diretto, a prescindere dalla possibilità che esso permette di acquisire beni o accedere a esperienze desiderate

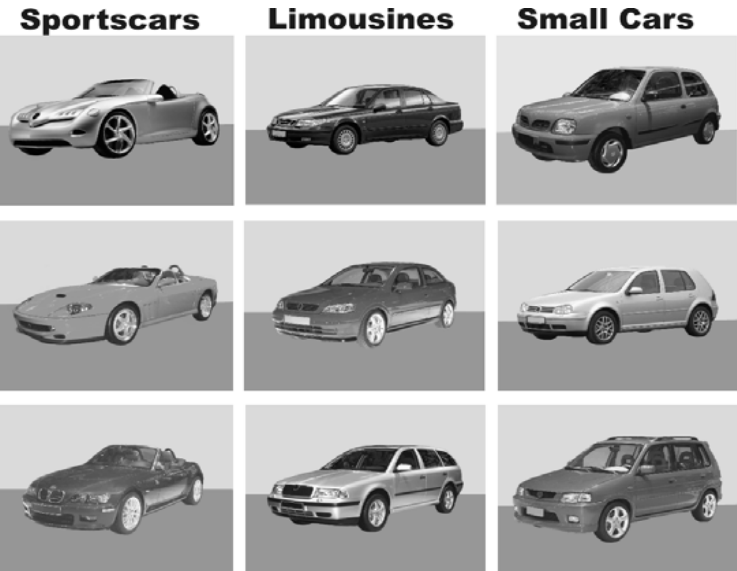
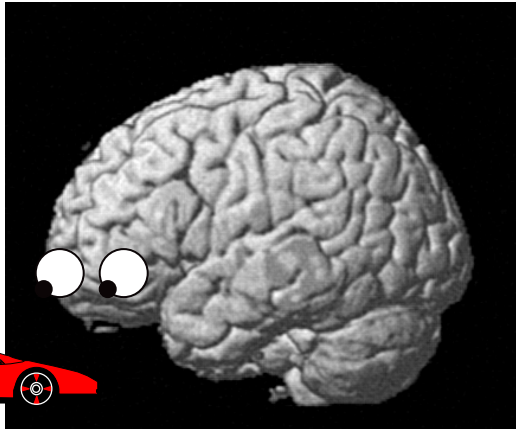
Sistema reward



Ricompensa attiva
neuroni dopaminergici (DN)

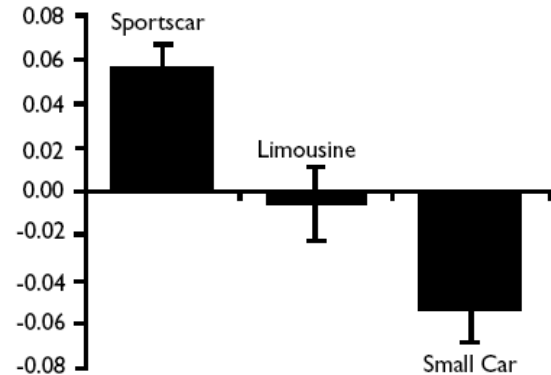
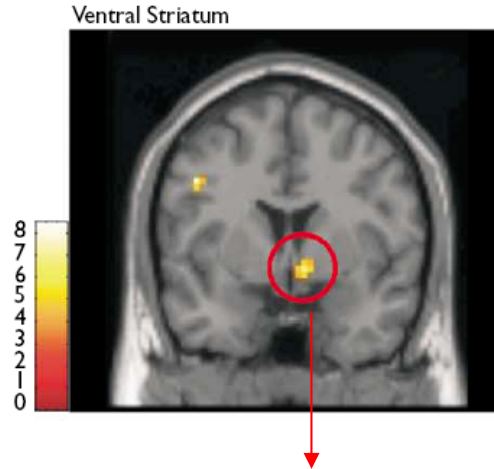
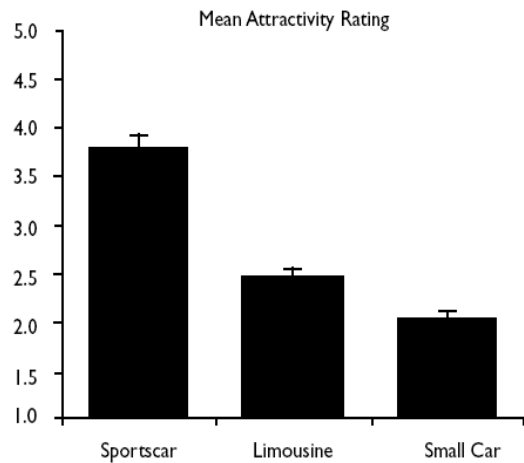
- Se ricompensa è prevista, i DN si attivano quando l'informazione è annunciata
- Se una ricompensa è stata preannunciata ma al momento atteso non arriva, vi è una disattivazione dei DN

Reward sociale



Cultural objects modulate reward circuitry

Erk et al. (2002) *Neuroreport*

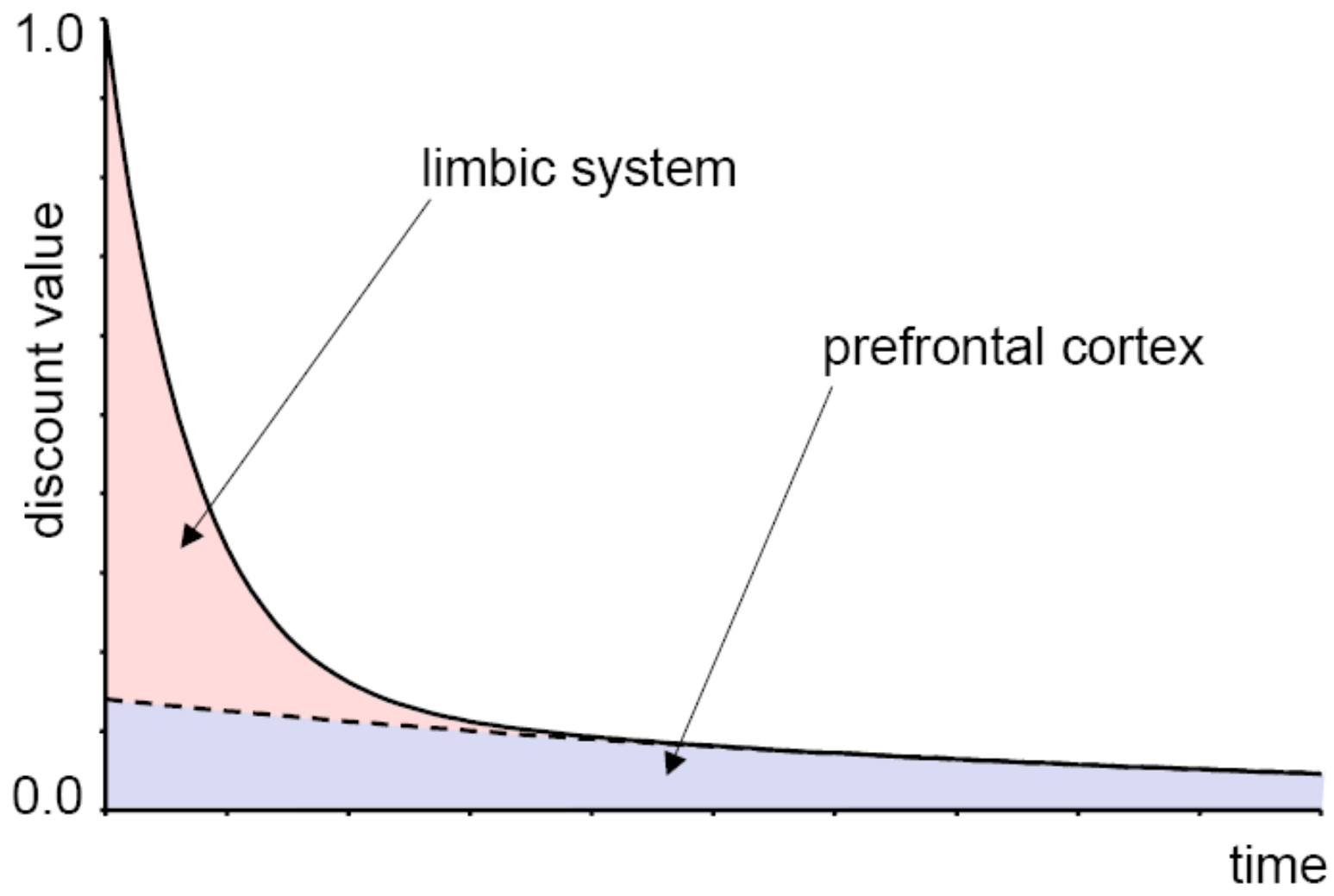


- Alcune tipologie di macchine come potenziale “social reward” (simbolo di potere/indipendenza)
- Segno di dominanza sociale (l’importanza delle relazioni sociali)

Scelte inter-temporali

La scelta della ricompensa immediata si associa all'attivazione di aree cerebrali ricche di innervazioni dopaminergiche e implicate dalla valutazione dei rinforzi.

Aree della corteccia frontale e parietale, implicate nel ragionamento e nella pianificazione, si attivano invece in corrispondenza della prospettiva di guadagnare.



Sistema cerebrale che spinge a cercare ricompense nell'immediato, rivelandosi “miope” rispetto ai vantaggi che un ottenimento differito nel tempo potrebbe comportare.

La capacità di prendere in considerazione le conseguenze future di un comportamento è collegata a un diverso sistema localizzabile nella corteccia prefrontale.

Neuropsychology of intertemporal choices

(McClure et al., 2004, 2007)

β System

Ventral striatum (VS),
Medial prefrontal cortex (MPFC)
Orbitofrontal cortex (OFC)

δ System

Lateral prefrontal cortex (LPFC)
Parietal cortex (PC)



Transcranial Direct Current Stimulation



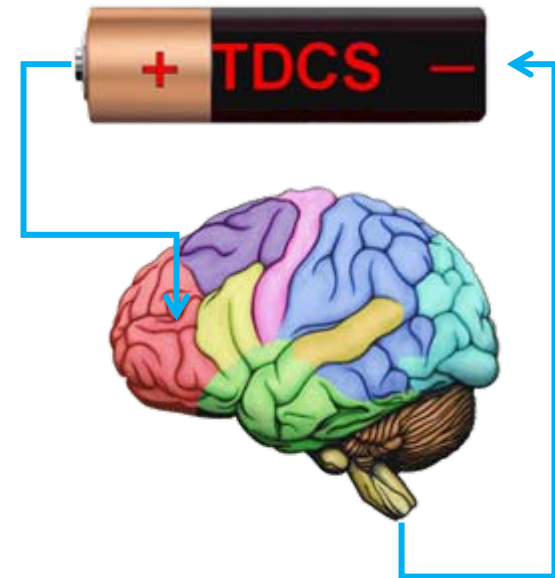
Non invasive technique

Not perceived by the subject

No side effects

How it works

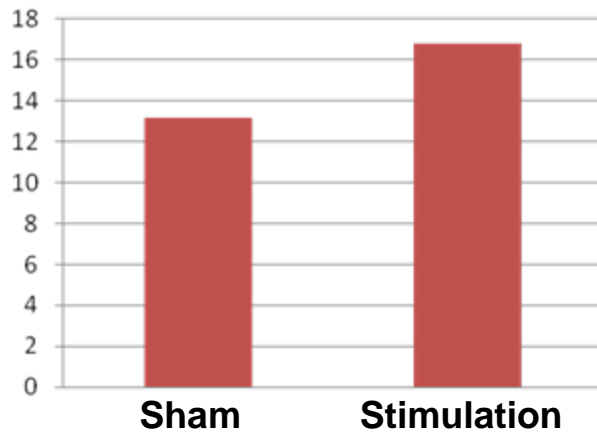
1,5 mA/ 20 min / Cathodal



**Modulating cortical
excitability**

Effects of stimulation (between groups)

Preferences for
Early rewards

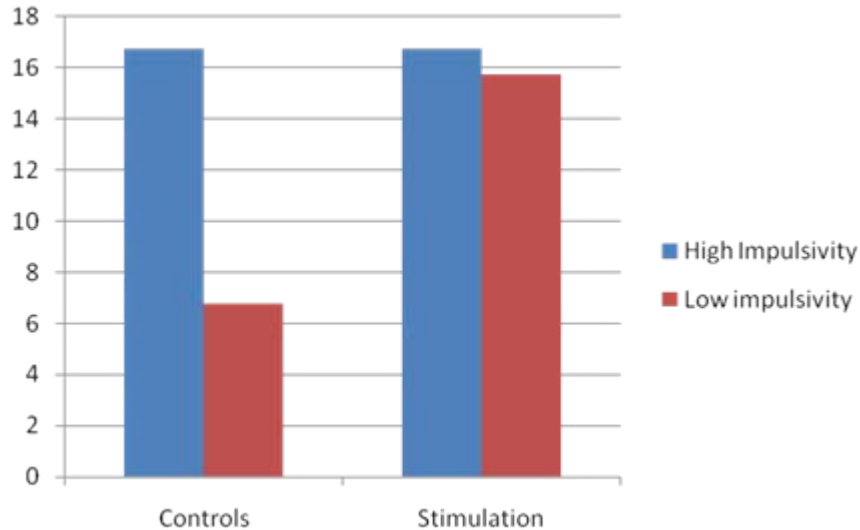


	E	C	T-test (df = 18)	
			<i>t</i>	<i>p</i>
Preferences for early rewards	16,8	13,2	1,516	0,147
Low increase (15 % e 25%)	10	7,4	1,998	0,07
High increase (35 e 50%)	6,6	5,4	0,892	0,384
Increase of 15%	7,5	5,9	2,039	0,064
Increase of 50%	2,2	2	0,408	0,688
Early reward is available now	9,1	6,9	1,818	0,089
Early reward is available later	7,7	6,3	1,106	0,283



Effects of structural impulsivity

Preferences for early rewards



Effect of stimulation in least impulsive individuals

	Ss	Sc	T-test(df=6)	
			t	p
Preferences for early rewards	15,75	6,75	5,387	0,002
Early reward of 5 euro	10,75	6,5	2,613	0,040
Early rewards of 40 euro	5	0,25	6,333	0,001
Low increase (15 % e 25%)	10	3,5	8,510	0,000
High increase (35 e 50%)	5,25	2,5	2,779	0,032
Short dilation (0,2 weeks)	6,25	2,5	3,273	0,017
Long Dilation (4,6 weeks)	9,5	4,25	5,824	0,001
Early reward available now	9,25	3,75	6,181	0,001
Early rewards available after	6,5	3	3,656	0,011



THE INFLUENCE OF INTUITIVE AND ANALYTICAL PROCESSING ON INTER-TEMPORAL FINANCIAL CHOICES

Vincitorio & Antonietti (2010)

To induce either an intuitive or analytical attitude
two different presentations were created, characterized for:

different instructions

different time intervals

different interpolate tasks

In the intuitive condition

- Participants were invited to choose on the basis of the first impression.
- Participants had 3 seconds to choose

In the analytical condition

- The need to reflect thoroughly was stressed
- Participants had 15 seconds to choose

The difference between analytical and intuitive attitude was stressed also by the inclusion, every three inter-temporal choices, of interpolate tasks that the subject had to carry out

To activate intuitive thinking, we presented some paintings to be judged according to their beauty value, because visual stimuli and aesthetic appreciation are expected to induce intuition.

How do you judge this paint?



**If Laura is taller than Sara
and Elisa is taller than Laura,
It is correct says that Sara is taller than
Elisa?**

To activate analytical thinking we used logical problems, that requires rational reasoning.

Money amount - Temporal gap	Condition		Effects	
	INTUITIVE	ANALYTICAL	F	p
5 € - 2 weeks	1.70 (1.86)	2.65 (2.13)	1.490	< .05
5 € - 4 weeks	1.35 (1.35)	2.35 (1.75)	3.642	< .005
5 € - 6 weeks	0.70 (0.17)	2.30 (1.42)	5.011	< .001
40 € - 2 weeks	3.70 (1.56)	5.50 (1.76)	4.447	< .005
40 € - 4 weeks	3.35 (1.66)	4.85 (1.95)	1.115	<.05
40 € - 6 weeks	3.36 (1.66)	5.15 (1.50)	1.845	<.01

DUE SISTEMI

SISTEMA 1

ESPERIENZALE

EMOTIVO-INTUITIVO

veloce

inconsapevole

automatico

senza sforzo

globale

SISTEMA 2

ANALITICO

RAZIONALE

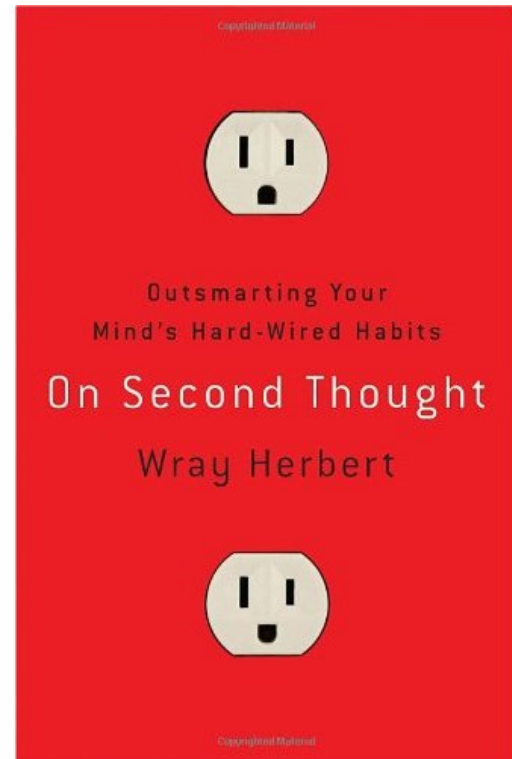
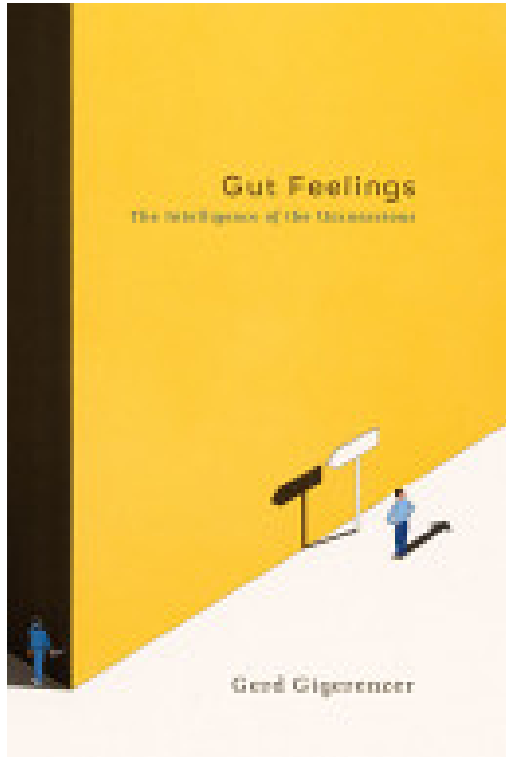
lento

consapevole

controllato

sforzo

step-by-step



IL "COLPO D'OCCHIO"

nel Rinascimento: valutare le quantità di merce



IL "COLPO D'OCCHIO"

Nomadi: capo mancante nel gregge



IL "COLPO D'OCCHIO"

Bambini africani: indovinare numero di sassi



VANTAGGI DEL SISTEMA EMOTIVO-INTUITIVO

Scegliere auto (Dijkserhuis et al. 2006):



4 vs 12 caratteristiche

pensarci per 4 minuti vs pensare ad altro

con 12 caratteristiche:

scelta migliore con deliberation-without-attention

DUE SISTEMI

SISTEMA 1

ESPERIENZALE

EMOTIVO-INTUITIVO

veloce

inconsapevole

automatico

senza sforzo

globale

SISTEMA 2

ANALITICO

RAZIONALE

lento

consapevole

controllato

sforzo

step-by-step



www.spacee.it

alessandro.antonietti@unicatt.it







Autonomia

Intraprendenza

Responsabilità

Senso dell'onore

Frugalità - Sobrietà

Tenacia - Forza di volontà



PARADOSSO DELLA TROPPIA SCELTA

al supermercato: 6 vs 24 varietà di marmellata -> scelta d'acquisto



fondi pensionistici offerti a 800.000 dipendenti di 67 aziende:

maggiori opzioni d'investimento -> minori adesioni

Problema 1

Alternativa A

- Avere il 99% di probabilità di incontrare e baciare la tua star del cinema preferita

Alternativa B

- Avere il 99% di probabilità di ricevere 50 euro in contanti



70% B

Problema 2

Alternativa A

- Avere l'1% di probabilità di incontrare e baciare la tua star del cinema preferita

Alternativa B

- Avere l'1% di probabilità di ricevere 50 euro in contanti



65% A

Shivu e Fedorikhin, 1999

MEMORIZZA



73



61374269

Shivu e Fedorikhin, 1999

MEMORIZZA



73



61374269

VAI



Shivu e Fedorikhin, 1999

MEMORIZZA

SCEGLI

VAI



73



61374269

Shivu e Fedorikhin, 1999

MEMORIZZA

SCEGLI

VAI



73

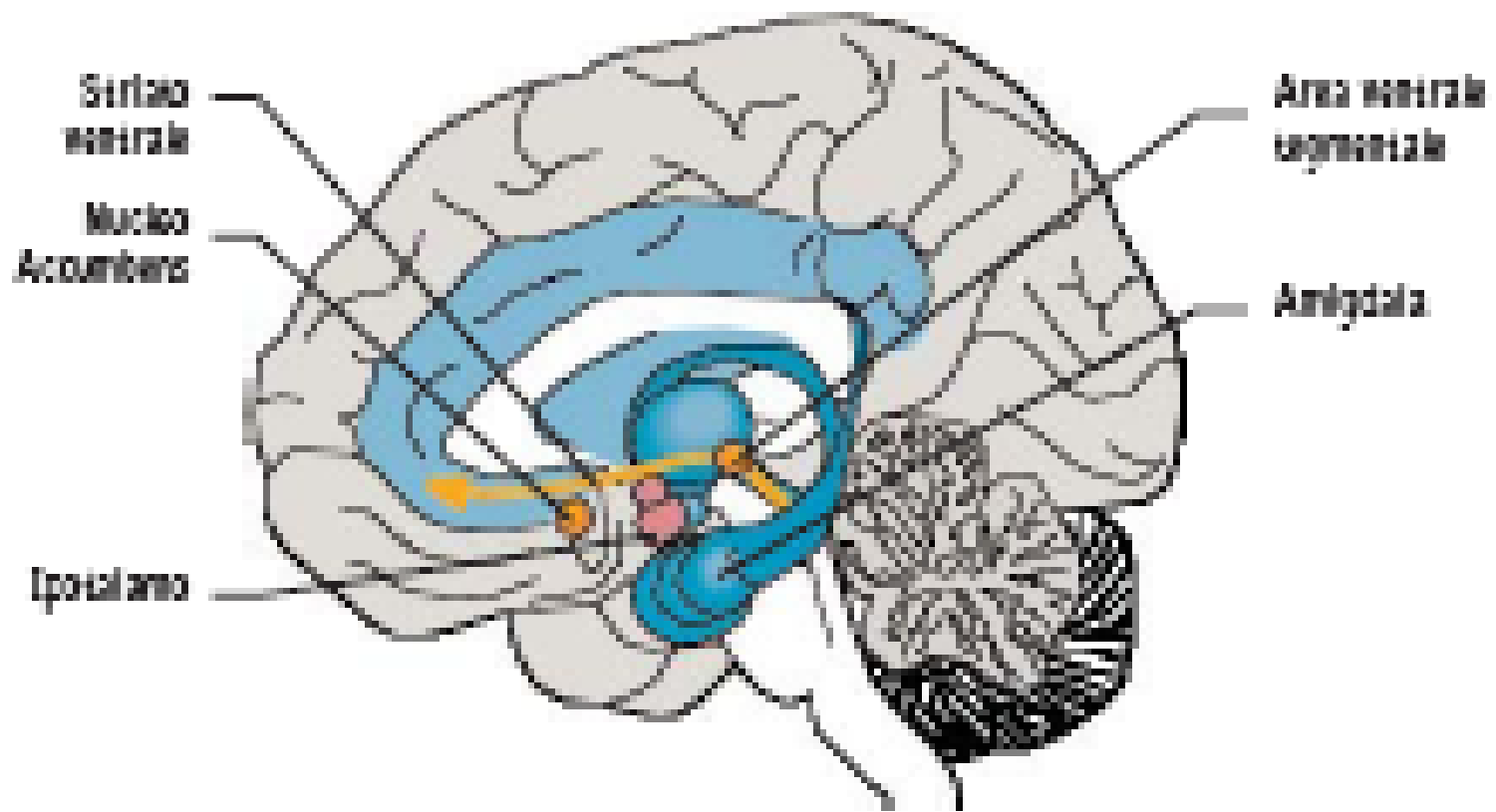
37%



61374269

59%

- i guadagni elicitano risposte cerebrali **nell'emisfero destro** - soprattutto nel nucleo accumbens e nell'ipotalamo, regioni collegate alla ricompensa
- le perdite **nell'emisfero sinistro** - specialmente nell'amigdala, deputata all'elaborazione di emozioni negative quali la paura o il rammarico



Aspettative

La sola prospettiva di guadagnare o perdere innesca risposte diverse.

Vari tipi di lotterie:

- “buone” in cui non si poteva mai perdere (gli esiti, equiprobabili, erano per esempio +10\$, +2,5\$ e 0\$)
- intermedie con sia vincite che perdite (+2,5\$, 0\$, -1,5\$)
- “cattive” con nessuna vincita (0\$, -1,5\$, -6\$).

Attivazione nell'amigdala e nel giro orbitale dipende dall'aspettativa, secondo la lotteria presentata, di aumentare o diminuire il denaro.