

Publicca i tuoi articoli nelle nostre rubriche.

		stafil cernit effetto marmo oggi in offerta!		stafil cernit aero offerta in scadenza!		stafil cernit per bambole oggi in offerta!
-----------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------



Semplicemente gratis

--	--	--	--	--	--	--	--

Home Benessere
 Agopuntura
 Alimentazione e Salute
 Buddismo
 EFT
 Enneagramma
 Ipnosi
 Karma
 Meditazione
 Metodo X
 My Mind
 PNL,Psico e Seduzione
 Poesie
 Reiki
 Sahaja Yoga
 Sfondi motivazionali
 Sport
 Storie Profonde
 Stress
 Tantra
 Yoga

Home Cultura
 Animali
 Astrologia
 Arte
 Cartoline
 Cartoni anni 80
 Cinema
 Cosa fare se...
 Cucina
 Donne
 Film e Trame
 Galleria Immagini
 Giochi e Emulatori
 Guinness
 Illusioni Ottiche
 Le nostre inchieste
 Mistero
 Musica
 Numerologia
 Pазze storie
 Persone famose
 Proverbi
 Salute
 Scienza e Tecnologia
 Sogni e Numeri
 Sport
 Telefilm anni 80
 Test Drive
 Test,Quiz e Curiosità
 Video Divertenti
 X-Web

Ricerca Home Directory Software Benessere Rubriche

Ricerca con Google [Blog](#)

[Ricerca facile](#) [Directory](#) [Beliceweb.it](#) [Web](#) [Immagini](#) [Video](#) [Libri](#)

TEST DRIVE Attendere...

Recensioni e Auto

Cervello, l'importante è guadagnare più dei colleghi



Se è bello guadagnare tanto, è ancora meglio se lo stipendio è più alto di quello dei colleghi. L'assunto potrebbe apparire cinico, ma è vero: ad affermarlo è uno studio tedesco pubblicato su Science, secondo cui percepiamo il nostro guadagno non solo per il suo valore assoluto, ma anche in base a quanto prendono gli altri. La ricerca, una

"coproduzione" di economisti e neuroscienziati dell'università di Bonn, sembrerebbe smentire le teorie economiche tradizionali che, finora, hanno preso in considerazione solo il guadagno individuale.

La valutazione dei volontari è avvenuta a coppie, registrando la loro attività cerebrale con la risonanza magnetica mentre ricevevano o meno una ricompensa economica. Quando guadagnavano più dell'altro partecipante, mostravano un'attività del centro cerebrale "della ricompensa" maggiore rispetto a quando venivano pagati entrambi con la stessa cifra. Lo scopo del team della Bonn University, guidato dall'epilettologo Christian Elgere e dall'economista Armin Falk, è «scoprire - spiegare - come funziona la mente dell'"Homo economicus"».

Un totale di 38 persone di sesso maschile ha preso parte all'esperimento. I partecipanti, a due per volta, vengono informati che se svolgono bene il compito assegnato riceveranno una cifra variabile dai 30 ai 120 euro. Con la risonanza magnetica vengono registrate le variazioni della circolazione del sangue nel cervello. «Nello striato ventrale - spiega Bernd Weber, che dirige il gruppo del NeuroCognition Imaging al Life&Brain Institute - è localizzato il "centro del guadagno"

Statistiche

Visite dal 04/11/2006 :


1906826 643 utenti online
Sezioni Secondarie:  

che si attiva, aumentando l'afflusso di sangue, quando il volontario ottiene i soldi per l'esercizio ben fatto».

Al contrario, l'afflusso ematico cala se il soggetto sa di aver sbagliato e quindi perso moneta. Il dato sorprendente è che l'attivazione del centro dipende non solo dal guadagno, ma anche da un altro fattore: la performance dell'altro partecipante. L'area cerebrale sembra infatti attivarsi di più se la vincita corrisponde a una perdita per l'altro e invece livellarsi se entrambi guadagnano la stessa cifra. Inoltre, se hanno vinto tutti e due, ma uno ha preso 120 euro e il partner solo 60, l'attività cerebrale è maggiore nel vincitore meglio retribuito.

«Questi risultati contraddicono chiaramente le teorie economiche tradizionali - spiega l'economista Armin Falk - che ritengono l'unico fattore la cifra assoluta del guadagno. Il confronto con la ricompensa delle altre persone, secondo queste teorie, non giocherebbe alcun ruolo nella motivazione economica». Il valore assoluto ha avuto ovviamente importanti ripercussioni sul 'centro del guadagno, visto che l'eccitazione neuronale registrata era maggiore per 60 euro piuttosto che per 30, «ma il lato interessante - insiste Falk - è che il peso relativo potrebbe avere un ruolo maggiore di quanto creduto».

Ora però tocca alle donne, conclude Bernd Weber: visto che «gli uomini sono molto motivati dalla competizione, ora vogliamo vedere come funziona per il gentil sesso».

Fonte : <http://www.lastampa.it>
Pubblicato da BeliceWeb.it il 25/11/2007

[Stampa] - [Altri articoli della stessa categoria]

Numero di accessi a questa pagina : 140

Questo sito è stato totalmente realizzato da R.Sancetta utilizzando Web Maker © Copyright 1991 - 2008 | www.beliceweb.it ©
2001 - 2008 |

[Home Page](#) | [Disclaimer](#) | [Privacy](#) | [Copyright](#) | [Mappa del sito](#) |
BeliceWeb.it non è collegato ai siti recensiti e non è responsabile dei loro contenuti
^ Torna Su ^