

Novembre 2017

La spinta gentile. Se la norma e la razionalità non bastano

Ugo Morelli

Se qualcuno vi chiedesse se preferite l'esame di realtà che porta a constatare come stanno effettivamente le cose, o l'illusione che le cose stiano in modo ottimale, cosa rispondereste? Intuitivamente penso che stiate rispondendo di preferire l'esame di realtà. Quasi tutti risponderemmo così. Ma non è così che ci comportiamo spontaneamente nella vita di ogni giorno: in buona parte dei casi seguiamo l'aspettativa crescente di come vorremmo che le cose andassero e prendiamo le distanze fino alla negazione da come le cose effettivamente vanno. Questa riflessione ci porta dritto dentro il contributo che l'economia comportamentale sta dando alla comprensione dei nostri comportamenti e delle nostre azioni. Sono molte le cose che abbiamo capito riguardo alle violazioni della razionalità nei nostri comportamenti, dalla propensione alla conferma, alla sopravvalutazione delle nostre capacità, all'effetto attrazione che influenza le nostre decisioni. Si aggiunge ora, a quanto già sapevamo, il premio Nobel per l'economia conferito nel 2017 a Richard Thaler, che ha fornito un importante contributo a comprendere i limiti della nostra mente nelle scelte e nelle decisioni, in particolare in campo finanziario, e ha dato un'altra spallata all'impianto dell'economia neoclassica, pur rispettandone la storia e il valore. Studiando i comportamenti finanziari secondo l'approccio della finanza comportamentale Thaler ha riconosciuto come i mercati tendono a esagerare gli estremi, cioè le buone e le cattive notizie. Così facendo sopravvalutano i titoli considerati più appetibili e sottovalutano quelli che non sono più al centro dell'attenzione. Le inefficienze comportamentali possono essere fonti di apprendimento e motivo di guadagno. Se gli errori della mente umana quando sceglie sono sistemici, da quegli errori si può apprendere ricavandone vantaggi. Questo esempio ci porta al centro dell'approccio di Thaler, che pone l'attenzione sull'apprendimento invece che sulla razionalità olimpica e sull'equilibrio. La questione diventa importante se si considerano i fallimenti di un approccio perfettamente razionale sia nelle scelte economiche e finanziarie, sia nelle scelte sociali. Quella che Thaler ha chiamato la "spinta gentile", molto spesso è in grado di produrre risultati migliori delle soluzioni deterministiche e prescrittive, che mostrano di non produrre i risultati attesi. Se si tratta, ad esempio, di contenere o limitare la velocità e gli incidenti nelle strade ad elevata percorrenza intorno a una città come Chicago, Thaler ha mostrato che i provvedimenti prescrittivi e razionali come le multe non riescono nello scopo, mentre sfruttando il modo in cui funziona il sistema mente-percezione umana è stato possibile disegnare sull'asfalto linee bianche che si restringono per ottenere una disposizione a

rallentare con conseguenti risultati efficaci ed evidenti nel traffico e nel contenimento degli incidenti. A saper ascoltare quanto emerge dalla ricerca di Thaler è possibile riconoscere i limiti della normatività nelle scelte: la norma diventa condizione necessaria ma non sufficiente per sostenere comportamenti efficaci. Così come appare evidente, usando un vecchio andante, che l'ottimo sia nemico del bene, in quanto le decisioni più appropriate sembrano quelle sub-ottime, frutto di confronto, negoziazione, apprendimento e di capacità di approssimazione allo scopo.