

Nella «scienza esatta» c'è un briciolo di follia

Ecco come spesso l'irrazionalità orienta le scelte economiche

di **Fabrizio Galimberti**

L'economia? Una scienza triste, si dice, che ha un pallottoliere al posto del cuore, dove tutto viene calcolato e ci si preoccupa solo di avere il massimo risultato col minimo dispendio di mezzi. Dietro tutto questo vi è un'ipotesi che sta alla base dell'economia tradizionale. L'ipotesi, cioè, che l'uomo sia un animale razionale, che l'homo sapiens sia un homo oeconomicus, che le decisioni siano prese dopo aver attentamente soppesato il dare e l'avere, con il bilancino del farmacista e la cura di un ragioniere.

Ma l'uomo è veramente un animale ra-

DIETRO GUADAGNI E PERDITE

Oggi c'è una branca dell'economia, chiamata «finanza comportamentale» che studia l'intreccio di calcoli e impulsi, affetti e avversioni

zionale? Certamente sì, altrimenti l'umanità non avrebbe posato degli astronauti sulla Luna e non avrebbe mandato dei robot a esplorare la superficie di Marte. Ma questo non vuol dire che tutte le decisioni (parliamo evidentemente di decisioni economiche, non di innamoramenti e dintorni) siano razionali.

La storia economica ci offre tanti esempi di eventi in cui domina l'irrazionalità, specie per quel che riguarda la finanza: dalle crisi del Seicento e Settecento (tulipani, Mari del Sud, Mississippi... raccontate nel mio libro "Economia e pazzia"), giù fino alla crisi del '29, alle bolle della Borsa nella cosiddetta "crisi dot.com" del 2000, e ancora fino alle recenti allucinanti pazzie che hanno portato alla Grande recessione (ne abbiamo parlato nel Sole Junior dell'11 dicembre 2011).

Fino a non molto tempo fa gli economisti non si erano preoccupati troppo di questi episodi di irrazionalità: la grande maggio-

ranza li considerava delle aberrazioni, delle eccezioni alla regola. Ma poi le cose cambiarono. Oggi c'è una branca dell'economia, chiamata "finanza comportamentale" che riconosce come l'uomo sia un animale più complesso di quel che si credeva, e l'homo oeconomicus sia in fondo un'astrazione: utile per semplificare le cose, ma insufficiente a spiegare il comportamento concreto degli esseri umani (vedi l'articolo a fianco su Daniel Kahneman).

Se avete letto fin qui vi chiederete: ma è possibile avere qualche esempio di queste "eccezioni alla regola" (che in fondo eccezioni non sono)?

Pensiamo a un gruppo di 25 persone, per esempio alla propria classe. Che probabilità ci sono - è la domanda - che due di quella classe abbiano lo stesso compleanno? La stragrande maggioranza delle persone pensa che la probabilità sia molto bassa. Dopo tutto, non sareste forse stati sorpresi a scoprire che qualcuno nella vostra classe è nato il vostro stesso giorno? La risposta giusta, però, non è quella intuitiva. La risposta giusta è che in effetti vi è una probabilità maggiore del 50% - per l'esattezza, il 57% - che nella classe vi siano due persone nate nello stesso giorno. Perché l'intuizione dà la risposta sbagliata? Probabilmente perché siamo centrati su un rapporto a due. Pensiamo: quanto è probabile che io e quell'altra persona del gruppo abbiamo lo stesso compleanno? (Quella probabilità è molto bassa: una su 365, o lo 0,27%). Oppure pensiamo: quanto è probabile che una o più persone del gruppo abbiano lo stesso compleanno di un particolare membro del gruppo? (Quella probabilità è meno di una su dieci, o minore del 10%). Nel nostro modo di ragionare non sembra ci sia posto per il gran numero di confronti "a due a due" che bisogna fare, incrociando ogni membro del gruppo con ogni altro, per rispondere correttamente alla domanda.

Prendiamo un altro test: il test del "falso positivo". Ci vengono date le seguenti informazioni: 1) sulla base di test casuali, si scopre che sei affetto da una malattia; 2) questo test ha un 5% di casi "falso-positivi",

cioè risulta positivo anche se il soggetto in realtà non ha la malattia; 3) l'incidenza di questa malattia nella popolazione è dell'1 per mille. Date queste informazioni, che probabilità avete di aver effettivamente contratto quella malattia? Quasi tutti fanno il seguente ragionamento. Al test io sono risultato positivo, cioè malato. L'unica consolazione è che questo test ha un 5% di casi falso-positivi. Quindi io spero di essere uno di quel 5 per cento. Ma in ogni caso la mia probabilità di essere davvero malato è del 95 per cento. Ebbene, non è vero. La mia probabilità di essere davvero malato non è del 95% ma solo del 2 per cento. Perché? Perché l'informazione n. 3, quella che dice che l'incidenza della malattia nella popolazione è dell'1 per mille, è un'informazione cruciale. Spieghiamo. Poniamo che ci sia una popolazione di mille persone, delle quali, in media, solo una ha la malattia. Se tutta la popolazione fosse sottoposta al test, questo test porterebbe a scoprire quell'uno malato, ma porterebbe anche, abbiamo detto, al 5% dei casi (cinquanta persone) di falsi-positivi. In tutto, 51 casi risulterebbero positivi. Se tu sei risultato positivo al test, sei uno dei 51. Ma di questi 51 solo uno è davvero malato. Quindi la tua probabilità di essere affetto dalla malattia è di una su 51, circa il 2 per cento.

Quest'ultima "prova" sottolinea il fatto rilevante anche per i comportamenti nelle crisi finanziarie - che la gente esagera le probabilità di eventi che in realtà hanno poche probabilità di manifestarsi. Da queste distorte percezioni delle probabilità nascono i violenti alti e bassi delle crisi, quando volta a volta le possibilità di guadagni e di perdite vengono guardate con lenti d'ingrandimento, portando a impennate dei prezzi, quando ci si affolla per entrare nel mercato, e a cadute precipitose, quando c'è la ressa per uscire.

Insomma, l'economia, come abbiamo detto già in passato, non è una scienza esatta: è un "scienza dell'uomo". E l'uomo è un impasto: di angelo e demone, di calcoli e impulsi, di affetti e avversioni...

fabrizio@bigpond.net.au

Allargare l'orizzonte. La Storia ci offre molti esempi di crisi la cui interpretazione sfugge alle classiche teorie degli economisti