

L'approccio di Riccardo Viale combina economia e neuroscienze

Com'è difficile usare la ragione Aiutiamo i cittadini a decidere

di **Daniele Manca**

Quante scelte facciamo ogni giorno? E quante di queste, dopo averle fatte, ci paiono poco logiche, al punto, in qualche caso, di danneggiarci persino? È il disorientamento che ci prende dopo aver acquistato un detersivo fortemente scontato, per scoprire appena usciti dal negozio che ce ne erano di migliori più a buon mercato. O quando sottoscriviamo un fondo di investimento illusi dal fatto che in passato avesse fornito ottimi rendimenti (cosa che semmai era motivo per dubitare che potesse realizzarli anche in futuro).

Aiutare i cittadini nelle proprie scelte è stato sin dall'inizio un obiettivo alla base di molte delle politiche di Barack Obama. Il presidente americano è arrivato ad assumere alla Casa Bianca Cass Sunstein, costituzionalista Usa, docente universitario, oltre che esperto di economia comportamentale. Assieme a Richard Thaler è lo studioso che ha scritto *Nudge* («spintarella», in senso letterale e non nell'accezione gergale italiana «raccomandazione»), tradotto in Italia da Feltrinelli.

Quella parola, *Nudge*, è diventata segno distintivo dell'intero agire dell'amministrazione Usa. E quel libro ha rappresentato l'approdo nelle stanze dei bottoni della teoria che tiene in gran conto il fatto che la razionalità nelle scelte umane è tutt'altro che la bussola principale. Anzi, i governi possono e devono aiutare i cittadini a non prendere decisioni che possano rivelarsi autolesionistiche, in qualsiasi campo, dalla salute all'economia.

Ne è stato affascinato Obama. Ma anche l'inglese David Cameron e la tedesca Angela Merkel hanno più volte sottolineato l'importanza del cambio di paradigma. Un passaggio che ha riguardato non solo l'agire dei singoli cittadini, intuitivamente più comprensibile, quanto anche l'analisi del funzionamento complessivo delle società.

Utilizzare modelli di analisi della realtà economica, sociale,



FERNAND LÉGER (1881-1955), «PAESAGGIO ANIMATO» (1924, OLIO SU TELA)

oltre che istituzionale, tenendo conto di come ragioniamo, pensiamo e di come elaboriamo le decisioni, appare oggi assodato. Ma questa consapevolezza ci è costata cara. La grande crisi del 2007, deflagrata nel 2008, ci ha permesso di comprendere a nostre spese quanto poca razionalità, ad esempio, ci fosse persino nel funzionamento dei mercati finanziari.

Robert Shiller, uno dei padri della finanza comportamentale,

proprio lo scorso anno è stato insignito del premio Nobel per l'Economia. A lui si deve, già nel 2000, il libro intitolato appunto *Irrational Exuberance*, (*Euforia irrazionale*, Il Mulino, 2009) che delineava come il rialzo dei titoli hi-tech avesse pochissimo di razionale, anticipando quella che fu chiamata la bolla dei titoli Internet. E fu sempre Shiller ad avvertire della successiva bolla immobiliare alla base del crac del 2007.

«La crisi finanziaria ha mostrato che siamo distanti da un modello di equilibrio continuo nel quale il mercato si aggiusta in modo efficiente» ha detto recentemente Ignazio Visco, governatore della Banca d'Italia. Parole pronunciate in occasione della presentazione del libro *Methodological Cognitivism* di Riccardo Viale. Vale a dire lo studioso italiano che, prendendo le mosse dalle ricerche del Nobel Herbert Simon, ha imposto concetti come l'«economia cognitiva».

Già la presenza di un banchiere centrale in un'occasione simile, soltanto qualche anno fa, avrebbe fatto storcere il naso a più di un'economista istituzionale. Se il Nobel a Simon, precursore del cambio di passo e maestro di Viale, è del 1978, si dovrà aspettare il 2002 perché

allo psicologo Daniel Kahneman venga assegnato il Nobel per l'economia, grazie alle sue ricerche su come gli individui elaborano le proprie decisioni. Tanto che appare un riconoscimento tardivo quello a Shiller dell'anno scorso.

Il cambiamento nell'approccio anche alla macroeconomia è avvenuto nel corso degli ultimi 40 anni, processo che ritroviamo nei volumi di Viale. Da medico psichiatra, è diventato punto di riferimento in Italia e non solo delle scienze neurocognitive. Non è un caso che in una due giorni torinese, sempre per approfondire i temi introdotti dallo studioso italiano, intervenga, sebbene a distanza, un altro Nobel per l'Economia «eretico» come Joseph Stiglitz.

Del resto dietro quel termine oggi così diffuso come *Nudge* c'è la «ergonomia cognitiva», dizione introdotta dallo stesso Viale. Un modello che, tra le altre cose, prevederebbe il fatto che le leggi dovrebbero non solo tenere presente la parte normativa, ma anche quella relativa alla comprensione da parte di chi le deve applicare e di chi, cittadino, a esse si deve adeguare. E chissà che, dopo Obama, Cameron e Merkel, a Roma qualcuno non ne tenga conto.