



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

**"ECONOMIA COMPORTAMENTALE: IL GIUDIZIO INTUITIVO E
LA RAZIONALITÀ LIMITATA"**

RELATORE:

CH.MO PROF. THOMAS BASSETTI

LAUREANDO/A: JACOPO GEREMIA

MATRICOLA N. 1160859

ANNO ACCADEMICO 2019 – 2020

Indice

Introduzione.....	1
1. Il giudizio intuitivo	2
1.1. L'analisi di Kahneman.....	2
1.2. Il ruolo delle emozioni.....	3
1.3 La dipendenza dal contesto e la rilevanza	5
1.4 L'euristica affettiva e le immagini mentali.....	6
1.5 Orizzonti di tempo e poste in gioco	8
2. I bias cognitivi e la razionalità limitata	9
2.1. Qual è l'utilità da massimizzare?.....	9
2.2 Gli errori nella previsione affettiva: il fallimento del sistema intuitivo	10
2.3 L'avversione alla perdita e le sue conseguenze.....	12
2.4 Come cambia la percezione del rischio	13
Conclusioni.....	15
Bibliografia.....	16

Introduzione

L'assunzione di completa razionalità degli agenti economici ha permesso agli economisti di creare modelli comportamentali non eccessivamente complessi e con un'alta capacità previsionale, da cui quindi estrapolare con facilità le informazioni necessarie. Quello che però negli anni è emerso sempre di più dagli studi psicologici, è che questi modelli sono da considerare poco realistici, poiché le menti delle persone spesso operano in maniera intuitiva, producendo così sistematicamente errori e bias cognitivi, che influiscono sulla razionalità delle decisioni e limitando la capacità di giungere a scelte che massimizzano realmente l'utilità degli individui. Con la nascita dell'economia comportamentale, si è cercato quindi in anni recenti di studiare gli effetti dei fattori psicologici, cognitivi ed emotivi sulle decisioni effettive delle persone e sulle differenze che si creano tra queste e quelle che dovrebbero risultare dalle teorie economiche classiche. Questi studi sono di grande importanza sia per cercare di integrare questi fattori di alterazione dei comportamenti razionali nei modelli economici, sia per comprendere quali siano le situazioni in cui questi elementi entrano in gioco. Ciò è rilevante non solo dal punto di vista puramente teorico, ma può avere degli importanti risvolti pratici per i decisori politici. In un contesto in cui gli agenti economici non risultano più essere pienamente razionali, può essere infatti necessario indirizzare i comportamenti verso scelte migliori, o ancora meglio intervenire specificatamente per mettere gli individui nella posizione di poter agire razionalmente. Infatti, le infrazioni dei principi tipici del pensiero razionale avvengono spesso per il fatto che l'errore non viene esplicitamente rilevato dalle persone e in ogni caso vi è una spinta a correggere le proprie scelte, se sottoposte ad uno sguardo razionale e non solo intuitivo.

L'analisi di questo elaborato si muove a partire da un importante articolo di Daniel Kahneman (2003), in cui l'autore presenta un modello di pensiero intuitivo, esplorando le principali alterazioni che portano a scelte diverse da quelle che dovrebbero derivare dall'ipotesi di piena razionalità. Verrà poi passata in rassegna una parte della letteratura a riguardo, che contiene sia studi psicologici che esperimenti in campo economico, a dimostrazione del fatto che la razionalità sia talvolta limitata. In particolare, nel primo capitolo si descrivono i principali fattori e meccanismi che fanno da motore ad un pensiero di tipo intuitivo, quali le emozioni, il contesto e le euristiche. Nel secondo capitolo invece, si mostra in concreto come questo sistema decisionale porti a scelte che non massimizzano l'utilità degli individui, ad errori previsionali, a bias cognitivi ed anche ad alterare la percezione del rischio.

1. Il giudizio intuitivo

Il ragionamento è ciò che permette agli agenti di elaborare le informazioni a disposizione ed orientarsi verso le scelte per essi migliori. Spesso però i giudizi avvengono in maniera intuitiva senza poter essere adeguatamente filtrati dalla ragione e dunque le opinioni e le scelte differiscono da quelle ottimali assunte nei modelli di razionalità degli agenti.

Kahneman (2003) presenta una mappatura di queste differenze sistematiche e propone un modello di giudizio intuitivo fondato sull'idea che le regole che lo governano siano simili a quelle della percezione. In questo capitolo dopo aver riassunto questo importante articolo, cercherò di approfondire le principali caratteristiche del giudizio intuitivo e gli elementi chiave che lo guidano.

1.1. L'analisi di Kahneman

Nell'articolo sopracitato vengono presentati due sistemi di pensiero, l'intuizione (Sistema 1) e il ragionamento (Sistema 2). Il primo agisce in maniera impulsiva, senza sforzo e mosso dalle emozioni, il secondo è associato ad uno sforzo mentale e segue regole razionali. Il secondo svolge una funzione di monitoraggio sul primo, ma talvolta i giudizi espressi riflettono direttamente le impressioni generate dal primo e dal sistema percettivo e dunque in questo caso si parla di giudizi intuitivi.

La capacità dei pensieri intuitivi di giungere alla mente in maniera spontanea, con facilità, è definita accessibilità. Mentre alcune caratteristiche sono per natura più accessibili di altre, un ruolo fondamentale nell'accessibilità di alcuni giudizi è svolto da fattori come la rilevanza, il contesto, le emozioni e le aspettative. Un aspetto che viene messo in luce dagli studi sull'accessibilità è che l'ambiguità e l'incertezza vengono completamente eliminati dal giudizio intuitivo, che non dà spazio ad alternative e dubbi, fenomeni che nascono solo con il ragionamento.

Viene poi mostrato come una caratteristica importante del pensiero intuitivo sia la sensibilità ai cambiamenti da uno stato ad un altro e quindi come tutto sia visto in relazione ad un punto di riferimento. Ciò è perfettamente in linea con la Teoria del prospetto in cui la funzione di valore, che mostra quanto un certo risultato sia attraente, è concava per i guadagni e convessa per le perdite, ma soprattutto cambia andamento rispetto ad un punto di riferimento iniziale ed è più pendente per le perdite (avversione alla perdita). L'idea quindi che un agente valuti i risultati con l'utilità della posizione finale dei propri asset è sbagliata ed è il cosiddetto errore di Bernoulli. L'utilità non può essere misurata solo alla luce dei risultati a lungo termine ed infatti la Teoria del prospetto è incentrata sul breve termine, riflettendo dunque le emozioni

provate in un momento di transizione da uno stato ad un altro (paura della perdita, rimpianto ecc.).

Un'altra assunzione tipica della razionalità che viene rivista è che la variazione nella descrizione dei risultati non abbia effetto sulle preferenze. Gli effetti frame mostrano che ciò è sbagliato e che il fatto che un'opzione sia presentata con certe connotazioni, positive o negative, ha una certa influenza nella decisione. Alla base di ciò vi è l'accettazione passiva della formulazione data in un certo contesto e l'incapacità delle persone di visionare le alternative equivalenti. L'accessibilità e la rilevanza di certe caratteristiche hanno qua un ruolo importante poiché un agente tende a valutare le scelte rischiose isolatamente, senza inserirle in un contesto complessivo, ossia in un unico portafoglio con tutte le altre scelte (narrow framing), quindi senza incorporare tutti i dettagli della situazione.

Viene poi presentato un particolare modello di euristica: la Sostituzione degli attributi. La valutazione di un particolare attributo "obiettivo" di un oggetto sotto giudizio avviene sostituendo tale attributo, con un altro suo attributo "euristico" che giunge alla mente più facilmente. In particolare, nell'euristica affettiva, si riconosce la tendenza a sostituire l'attributo obiettivo con uno di tipo affettivo o emozionale e che quindi le decisioni esprimano valutazioni affettive, non conformi alla logica delle preferenze economiche.

Tale meccanismo avviene anche nell'euristica del prototipo in cui un attributo estensionale di un certo oggetto viene sostituito da una caratteristica del suo prototipo. Si è visto come in diversi contesti questo tipo di euristica è associata a due tipi di distorsioni cognitive: la violazione della monotonicità e la trascuratezza della dimensione estensionale.

Infine, vengono discusse le interazioni tra il pensiero intuitivo e il Sistema 2. Il suo ruolo di monitoraggio, che è correlato sia positivamente che negativamente con alcuni fattori ed è quindi influenzabile, è caratterizzato in generale da uno sforzo di correzione, anche se spesso non sufficiente, quando viene rilevata esplicitamente una violazione di razionalità. È importante notare che tra i fattori che influenzano positivamente un atteggiamento razionale, non sembra figurare un'alta posta in gioco monetaria. Essa aumenta l'attenzione e lo sforzo, ma talvolta questi sembrano addirittura abbassare la qualità della scelta.

1.2. Il ruolo delle emozioni

Le emozioni, oltre ad entrare direttamente nella funzione di utilità di un individuo a seguito di un buon o cattivo risultato, sono uno dei principali motori dei giudizi intuitivi. Ci sono infatti numerosi studi che dimostrano come esse alterino i comportamenti e la capacità di giudizio. In (Bless, et al., 1996), ad esempio, viene dimostrato come essere di buon umore riduca la

capacità di controllo della ragione, poiché a questo stato d'animo si associa una riduzione della problematicità rilevata e dunque le varie situazioni vengono in tal caso analizzate senza tener conto delle loro specificità, facendo affidamento sulle conoscenze generali e su meccanismi di euristica. Questo basso livello di controllo può poi essere alterato da altre caratteristiche emozionali, come la motivazione o uno stato di eccitazione.

In (Lowenstein, Hsee, Weber, & Welch, 2001) si spiega come le reazioni emotive provate, non solo dopo e quindi alla luce del risultato, ma anche durante il processo di decisione di una situazione rischiosa abbiano un ruolo importante. Spesso la reazione emotiva ai rischi diverge dalla loro valutazione cognitiva, che è legata alla probabilità e al valore dei risultati, essendo la reazione emotiva influenzata da altri fattori, quali la chiarezza delle immagini mentali associate o la prossimità nel tempo. Quando ciò accade il comportamento ne risulta influenzato. Ciò ad esempio spiega l'avversione alla perdita presente nella Teoria del Prospetto, mettendo in gioco la paura provata al pensiero della perdita e di un possibile rimpianto.

Il ruolo di uno stato emozionale corrente distorce quindi il processo previsionale, perché le persone, quando mosse da uno stato emozionale "caldo", come la fame o la rabbia, non riescono a predire il loro comportamento in uno stato emozionale "freddo", ossia quando queste emozioni si placano e viceversa. In entrambe le situazioni l'impatto di un cambiamento dallo stato emozionale corrente è sottostimato (Lowenstein, O'Donoghue, & Rabin, 2003). In aggiunta anche la valutazione del passato è ancorata allo stato emozionale di quando la valutazione è avvenuta (Stone, Broderick, Porter, & Kaell, 1997). Quindi la valutazione dell'utilità, che sia futura o passata, è facilmente distortibile da uno stato emozionale.

Recentemente (Angelini & Cavapozzi, 2017), è stata analizzata la relazione tra ottimismo disposizionale e investimenti in azioni. Si trova come l'ottimismo, inteso come differenza tra aspettativa di vita oggettiva e soggettiva, sia positivamente e significativamente correlato sia con la proprietà azionaria che con la quota di reddito investito in azioni. Nell'analisi si controlla non solo per svariate caratteristiche demografiche e socioeconomiche, ma anche per le abilità cognitive e i tratti della personalità, quali l'avversione al rischio, la fiducia e le interazioni sociali.

Anche il rapporto tra felicità e comportamenti economici è negli ultimi anni oggetto di diversi studi, anche se risulta difficile dimostrare come essa sia una causa piuttosto che una conseguenza e vi sono ancora risultati contrastanti nello stabilire una relazione con le preferenze sul rischio, anche se c'è evidenza che essa influisca sulle preferenze intertemporali riducendo l'impazienza (Lane, 2017).

In ogni caso, come vedremo, le emozioni hanno un ruolo centrale anche negli altri meccanismi legati al pensiero intuitivo, come l'euristica affettiva o nelle immagini mentali a cui esso si riferisce.

1.3 La dipendenza dal contesto e la rilevanza

Quello che emerge fortemente dall'articolo di Kahneman è che il comportamento degli agenti non è guidato da ciò che essi sono in grado di calcolare, bensì da ciò che gli capita di vedere e percepire al momento della decisione, detto in altri termini da ciò che emerge in uno specifico contesto.

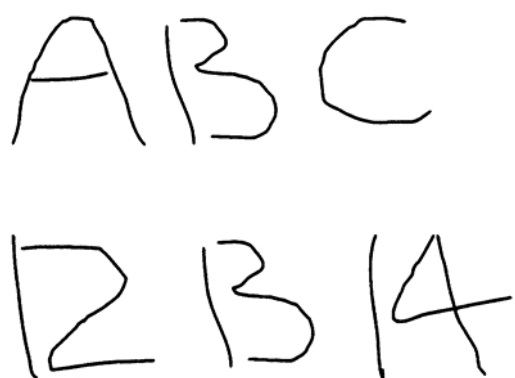


Figura 1. L'effetto del contesto sull'accessibilità

Come si può notare dalla Figura 1, la stessa identica informazione può essere vista come un numero o come una lettera a seconda del contesto in cui si trova inserita. Però è solo vedendo entrambe le versioni che siamo consci di questa duplice possibilità. Le interpretazioni alternative non giungono spontaneamente alla mente ed è per questo che il pensiero intuitivo tende a considerare un'unica opzione senza lasciar spazio al dubbio. È proprio questo tipo di accettazione di ciò che ci viene presentato che sta alla base degli effetti frame.

Del resto, anche in termini di valutazione del rischio con la Teoria del Prospetto si vuole tener conto di tutto ciò. Il punto di riferimento che segna il cambio di andamento della funzione di valore non è altro che la posizione, in termini di ricchezza, in cui si trova l'agente nel momento della valutazione e dunque lo stesso tipo di rischio può avere un impatto diverso (un guadagno o una perdita) a seconda del contesto da cui si parte.

Oltre al pensiero intuitivo, anche la capacità di prevenirne gli errori da parte di quello razionale dipende da precise condizioni e varia a seconda delle circostanze. Solo se un errore è esplicitamente rilevato vi sarà uno sforzo per correggerlo.

Due esempi di ciò, che vedremo nel Capitolo 2 in dettaglio, sono le differenze tra la valutazione separata di uno bene e la valutazione congiunta dello stesso con altri beni, o le differenze tra una scelta di più beni simultaneamente e sequenzialmente. Entrambe queste differenze sono dovute al fatto che vi è una discrepanza tra il contesto al momento della scelta e il contesto in cui vi è l'esperienza concreta del bene, da cui poi ne viene tratta utilità. Quindi quello che sembra naturale ed intuitivo in una certa situazione, non lo è in un'altra, per non parlare poi, in termini più ampi, delle diversità tra gruppi di individui, dovute ad un differente contesto culturale e sociale. È quindi opportuno indagare su quali situazioni possono migliorare la capacità di intervento del sistema razionale.

Alla luce di quanto appena detto assume un ruolo centrale la rilevanza, intesa come quanto alcune caratteristiche di una certa situazione vengono messe in risalto, rispetto ad altre, quando essa si presenta al decisore. Come per il contesto la rilevanza di alcuni aspetti può non essere la stessa nel momento della decisione e nel momento dell'esperienza vera e propria. In particolare, nella previsione dell'effetto sul benessere di un cambiamento a lungo termine è stata riscontrata quella che viene definita "illusione della focalizzazione" (Schkade & Kahneman, 1998). Essa spiega come nulla nella vita è così rilevante tanto quante appare nel momento in cui ci si sta pensando e vi è una forte tendenza ad esagerare l'importanza di quegli aspetti su cui ci si sofferma a riflettere. Questo può comportare diversi bias cognitivi, dal momento che nel futuro l'attenzione che nel momento della decisione era rivolta a certi aspetti può essere rivolta ad altri (Kahneman & Thaler, 2006).

Recentemente (Bordalo, Gennaioli, & Shleifer, 2013) è stato presentato un modello di scelta del consumatore dipendente dal contesto, in particolare dalla rilevanza della qualità e del prezzo di un bene, che permette di spiegare un ampio raggio di evidenze empiriche, quali l'effetto esca e la variazione di disponibilità a pagare. In questo modello gli attributi più rilevanti sono quelli che si discostano maggiormente dal "bene di riferimento", il quale rispecchia le caratteristiche medie dei beni nell'insieme di scelta, mentre gli agenti, come notato empiricamente, sovrastimano il peso di questi nel momento della scelta.

1.4 L'euristica affettiva e le immagini mentali

Come ogni euristica, anche quella affettiva è un meccanismo per rendere più semplice e veloce la risoluzione di alcuni problemi complessi affidandosi all'intuizione. In (Slovic, Finucane, Peters, & MacGregor, 2007) si traccia lo sviluppo dell'euristica affettiva, passando in rassegna numerose evidenze empiriche e discutendone alcune implicazioni pratiche. In particolare, per euristica affettiva, si fa qua riferimento alla risposta affettiva che avviene

automaticamente, rapidamente e che qualifica uno stimolo come positivo o negativo. Questo tipo di reazione è spesso il primo che si verifica e marca con sentimenti affettivi positivi o negativi le immagini mentali che si creano e che poi guidano il giudizio e le decisioni.

Secondo Zajonc (1980) addirittura le nostre scelte spesso verrebbero fatte solo scegliendo cosa ci piace, o cosa ci attira, giustificandole poi in un momento successivo con un approccio più razionale.

Come già detto le evidenze empiriche sono molte, quello che emerge è che senza un contesto affettivo, le quantità dei beni hanno poco peso nella valutazione, perché è la dimensione affettiva che permette di associare un significato, tramite una certa immagine mentale e quindi aumentare la valutabilità di un bene. Ad esempio, riguardo alla percezione del rischio (Finucane, Alhakami, Slovic, & Johnson, 2000) emerge che i giudizi di rischio e beneficio siano negativamente correlati, quando nella realtà delle cose, tendono ad esserlo positivamente. Questo è spiegabile dal fatto che le persone giudicano un'attività, o una tecnologia, non solo per ciò che pensano a riguardo, ma anche per ciò che percepiscono, ossia sulla visione positiva o negativa associata ad essa. Dunque, se ad esempio una certa informazione segnala l'alto beneficio di un'attività, quale può essere una centrale idroelettrica, questa può aumentare positivamente la valutazione affettiva e quindi andare poi ad influenzare la visione complessiva della situazione, che porterà a percepire un minor rischio della stessa.

La valutazione affettiva, ma in generale il pensiero intuitivo è incentrato sulle immagini mentali che si vengono a creare con un certo stimolo. Questo emerge ad esempio nella valutazione contingente dei beni pubblici, in cui alla disponibilità a pagare, si sostituisce euristicamente l'emozione associata ad una certa immagine, ad esempio quella di un uccello salvato dai danni legati al petrolio (Kahneman, Ritov, & Schkade, 1999), con cui si spiega poi l'insensibilità della disponibilità a pagare dichiarata, alle variazioni del numero di animali salvati, che comporta quindi la trascuratezza della dimensione quantitativa-estensionale. Anche gli effetti frame sono spiegabili con questo tipo di meccanismo, dove a differenti descrizioni di una stessa situazione, si associano differenti immagini e quindi differenti reazioni emotive. In figura 2, lo stesso problema, presentato da Tversky e Kahneman (1981), è descritto in due maniere diverse. Se nel primo caso viene dalla maggior parte delle persone preferito il Programma A (avversione al rischio), nel secondo caso viene preferito il Programma B' (propensione al rischio). Tenendo presente dalla Teoria del Prospetto che i risultati certi tendono ad essere sovrastimati, ciò è spiegabile dal fatto che, nel primo caso viene presentata un'immagine positiva di persone salvate e quindi vi è preferenza del risultato

certo, come di consueto, mentre nel secondo caso l'immagine che appare ha connotazioni negative e quindi si predilige un risultato incerto.

<p>The Asian disease <i>Imagine that the United States is preparing for the outbreak of an unusual Asian disease, which is expected to kill 600 people. Two alternative programs to combat the disease have been proposed. Assume that the exact scientific estimates of the consequences of the programs are as follows:</i></p> <p><i>If Program A is adopted, 200 people will be saved</i></p> <p><i>If Program B is adopted, there is a one-third probability that 600 people will be saved and a two-thirds probability that no people will be saved</i></p>	<p><i>If Program A' is adopted, 400 people will die</i></p> <p><i>If Program B' is adopted, there is a one-third probability that nobody will die and a two-thirds probability that 600 people will die</i></p>
--	---

Figura 2. Effetto Frame

In generale i meccanismi euristici ed intuitivi possono essere più efficienti rispetto ad una valutazione completa dei pro e dei contro, soprattutto quando una decisione è complessa, e le risorse mentali sono limitate, ma come vedremo possono anche fallire, portando a dei bias cognitivi e a scelte non ottimali. In particolare, integrare una valutazione affettiva è in sé una via per massimizzare l'utilità, perché permette di racchiudere una più completa esperienza edonistica, che è ciò a cui si riferisce il concetto stesso di utilità. Questo è vero però solo quando essa ci permette di anticipare accuratamente anche l'impatto delle conseguenze delle nostre decisioni e spesso invece la nostra capacità previsionale è alterata dai fattori riportati in questo capitolo.

1.5 Orizzonti di tempo e poste in gioco

Prima di passare in concreto alle conseguenze in termini di razionalità del pensiero intuitivo ci sono altre due evidenze da segnalare: la limitatezza dell'orizzonte temporale e l'assenza di alti incentivi monetari tra i fattori che influenzano maggiormente la qualità della decisione.

Nella visione classica di massimizzazione dell'utilità attesa sono rilevanti unicamente le conseguenze a lungo termine, ma, come ho accennato, l'utilità non può essere scissa dalle emozioni provate nel breve termine ed infatti la Teoria del Prospetto vuole tenere conto di ciò. Addirittura, Bernartzi e Thaler (1995) spiegano l'enigma del premio azionario, ossia l'osservazione empirica che i rendimenti osservati sui mercati azionari nell'ultimo secolo

siano stati superiori a quelli dei titoli di stato, con un'avversione alla perdita "miopica" da parte degli investitori, cioè basata su un orizzonte temporale ridotto.

Non a caso dunque si verificano sistematicamente degli errori nella previsione affettiva dei cambiamenti a lungo termine (Kahneman & Thaler, 2006).

Riguardo alla seconda questione, Camerer e Hogarth (1999) passano in rassegna numerosi esperimenti e gli effetti degli incentivi finanziari risultano essere molto variabili a seconda delle casistiche. Essi tendono a migliorare le prestazioni nei problemi semplici in cui è sufficiente un aumento di sforzo mentale e di attenzione, mentre tendono a peggiorarle quando i problemi sono più complessi o quando l'intuizione porterebbe a risultati migliori di quelli comportati da una riflessione eccessiva.

In generale dunque le problematiche legate al giudizio intuitivo possono restare tali anche con un'alta posta in gioco.

2. I bias cognitivi e la razionalità limitata

Quello che emerge dal quadro descritto è un agente che spesso agisce intuitivamente, influenzato da come gli si presenta una certa situazione e da come egli la percepisce a livello emotivo. La capacità di analisi razionale può venire quindi distorta e portare quindi a scelte che non massimizzano l'utilità. In questo capitolo verranno passate in rassegna alcune evidenze empiriche in cui ciò accade.

Inoltre, anche la percezione dei rischi e dell'incertezza può venire alterata ulteriormente rispetto a ciò che veniva già anticipato nella Teoria del Prospetto, facendo così cadere alcune assunzioni tipiche della visione classica di massimizzazione dell'utilità attesa.

2.1. Qual è l'utilità da massimizzare?

Per parlare di massimizzazione di utilità bisogna prima distinguere tra la vera e propria esperienza di piacere e benessere, così come è stata introdotta da Bentham e che è ciò che dovrebbe essere il reale oggetto degli studi economici, dall'utilità che viene inferita dalle decisioni degli agenti economici e poi utilizzata per giustificare queste stesse scelte. È infatti quest'ultima, che di fatto rappresenta il peso dei diversi risultati in una decisione, ad essere stata presa ad oggetto negli studi economici moderni i quali hanno invece trascurato fino a tempi molto recenti l'utilità concreta dell'esperienza. Questo perché, oltre al fatto che si è sempre pensato che l'esperienza di piacere soggettivo non potesse essere osservabile o misurabile, si è ritenuto che con l'ipotesi di un agente pienamente razionale, che quindi massimizza con le proprie scelte il suo benessere, si potessero estrapolare dalle decisioni

prese tutte le informazioni sull'utilità reale prodotta dai diversi risultati (Kahneman, Wakker, & Sarin, 1997). Nell'articolo appena citato, che si focalizza sulla valutazione dei risultati che hanno una durata temporale prolungata, si mostra come questi due concetti di utilità siano empiricamente differenti e come l'utilità concreta tratta dall'esperienza, della quale si cerca di descrivere il funzionamento e le diverse componenti, sia in realtà misurabile.

È dunque quest'ultima a cui bisogna far riferimento in questa analisi, perché, oltre ad essere quella che descrive al meglio l'esperienza degli individui, può inoltre aiutarci a identificare le situazioni in cui si può effettivamente fare affidamento sulla completa razionalità dei consumatori o meno.

2.2 Gli errori nella previsione affettiva: il fallimento del sistema intuitivo

Per massimizzare l'utilità gli agenti economici devono riuscire a predire accuratamente, quindi senza distorsioni, come i possibili risultati di una potenziale scelta saranno poi vissuti emotivamente nel futuro, nel momento dell'esperienza vera e propria. Quello che Kahneman & Thaler (2006) riportano, è invece che in diversi casi di previsione affettiva, ossia quando vi è una differenza temporale tra il momento della scelta e il momento dell'esperienza da cui viene poi tratta gran parte dell'utilità, vi sono errori sistematici fatti dagli individui, che quindi non massimizzano la loro utilità. Questo viene dimostrato sia comparando direttamente le previsioni, che portano a scelte chiaramente inferiori, con misure dell'utilità effettivamente tratta, sia mostrando l'influenza di fattori irrilevanti nella decisione. Questi errori accadono proprio quando queste previsioni sono guidate dal giudizio intuitivo e da meccanismi euristici.

Un primo caso riportato è il cosiddetto bias di proiezione, dovuto all'influenza dello stato emozionale corrente di un individuo. Degli esempi descritti sono la spesa fatta da una persona molto affamata che tende ad essere fatta come se questo stato di fame eccessiva persistesse anche in futuro, o l'acquisto di vestiti influenzato dal tempo atmosferico corrente. Negli esempi riportati le scelte sono spesso contrastanti o comunque guidate da fattori rilevanti solo nel momento della decisione e non anche successivamente durante l'esperienza del bene acquistato. Infatti, si vede ad esempio come la spesa subisca variazioni se, prima di entrare nel supermercato, viene dato da mangiare alle persone per placarne l'eccessiva fame.

Due diversi casi sono invece quelli legati al contesto della scelta. Il primo, presentato da Hsee & Zhang (2004) come bias di distinzione, si riferisce al fatto che un bene di cui si usufruirà in un contesto isolato, separato quindi dalle possibili alternative presenti al momento

dell'acquisto, ad esempio un impianto stereo, spesso venga valutato congiuntamente agli altri beni acquistabili, sovrastimando così l'importanza delle differenze di alcuni attributi, quali la qualità dell'audio, che nel contesto separato hanno in realtà minore importanza. Se in alcuni casi può comunque risultare utile un meccanismo di questo tipo che permette di tener conto di tutti gli aspetti della questione, in altri l'effetto comparativo emerge anche se non richiesto e soprattutto può riferirsi a beni irrilevanti per la decisione.

Il secondo emerge quando viene fatta una scelta simultanea di beni che verranno consumati sequenzialmente. In questo caso può venire alla luce il cosiddetto bias di diversificazione (Read & Loewenstein, 1995), con cui, sovrastimando il bisogno di diversificare, viene preferita una maggior varietà di beni diversi, che però, nel consumo sequenziale degli stessi, può portare ad un'utilità minore rispetto al consumo ripetuto di un medesimo bene. Questo avviene non solo per il fatto che le scelte presentate congiuntamente vengano valutate in maniera differente rispetto ad un contesto isolato, ma anche per la tendenza a comprimere gli intervalli di tempo, che se accorciati, portano ad aumentare il peso negativo di un'esperienza ripetuta, creando così il bisogno eccessivo di diversificazione.

Alcune previsioni possono essere invece basate sulla memoria personale e quindi sull'utilità ricordata di eventi passati, ma anche questa può essere alterata, soprattutto sulla valutazione di episodi che hanno una certa durata temporale. In diverse valutazioni retrospettive di questo tipo, quali l'esposizione ad un intervento medico doloroso o ad un suono fastidioso, viene alla luce l'insensibilità alle variazioni della durata, che fa parte della più ampia classe di negazione di un attributo estensionale che avviene tipicamente nell'euristica del prototipo.

Quest'insensibilità è dovuta al fatto che la valutazione globale tende ad essere correlata principalmente a due momenti specifici dell'episodio, il picco (di fastidio o piacere) e la fine. Viene quindi violata la regola di monotonicità temporale voluta dalla razionalità, secondo cui aumentando la durata di un episodio doloroso non può aumentarne l'utilità tratta, cosa che può avvenire invece nella realtà se all'aumento di durata, corrisponde anche una diminuzione di dolore nel picco o nella fine. Questa regola è però considerata valida dai soggetti degli esperimenti, a conferma del fatto che, la distorsione sia legata al modo in cui un certo evento viene rappresentato nella mente delle persone.

Un ultimo caso esposto riguarda la previsione dell'impatto dei cambiamenti a lungo termine della vita, come può essere il trasferirsi in un'altra città, in particolare riguardo alla capacità di adattamento a questi cambiamenti. Si è visto infatti come le persone riescano a adattarsi sorprendentemente bene a cambiamenti anche drastici, quali il diventare paraplegico o vincere la lotteria, il cui forte impatto iniziale sbiadisce nel tempo. Questa capacità adattiva è dovuta principalmente al fatto che, la rilevanza di un cambiamento tenda a svanire nel momento in

cui esso smetta di rappresentare per l'individuo una novità nella propria vita, cessando così di essere al centro dell'attenzione. Nelle previsioni però, questa capacità di adattamento viene sottostimata e dunque le aspettative e di conseguenza le scelte riguardo a ciò che nel futuro può aumentare o diminuire la propria felicità sono sistematicamente sbagliate.

Un caso particolare delle naturali limitazioni nel prevedere cambiamenti a lungo termine, che testimonia il fallimento del sistema intuitivo, è quello che viene presentato da Slovic et al. (2007), dopo aver messo in luce un altro problema, più facilmente intuibile, ossia quello legato alla facile manipolazione di scelte basate su stimoli rapidi ed affettivi. Il caso riportato è quello legato alla decisione di fumare, che presenta dei problemi di razionalità prima ancora che subentri il fattore della dipendenza. Infatti, a differenza di quanto si possa pensare, la scelta non avviene dopo una valutazione che tiene conto in modo accurato dei rischi legati e che quindi verifichi che il piacere che si trae dal fumare sia abbastanza grande da compensare i danni subiti. Viene invece evidenziato che i giovani fumatori agiscono istintivamente, come accade spesso nella valutazione di cambiamenti che avvengono lentamente nel tempo, seguendo l'impulso emotivo del momento, che esalta il divertimento e l'eccitazione presente. Questo avviene senza che gli individui comprendano le conseguenze delle loro azioni, incorporando le informazioni disponibili riguardo ai possibili rischi ed al loro stato di salute futuro.

I fattori dell'esperienza corrente assumono quindi un ruolo sproporzionato nella determinazione di un comportamento, mentre i fattori che subentrano in un momento successivo tendono ad essere sottostimati o addirittura ignorati. Dunque, l'utilità predetta o attesa al momento della decisione spesso differisce fortemente da quella concreta che si trae poi dalla reale e completa esperienza.

2.3 L'avversione alla perdita e le sue conseguenze

Come detto in precedenza, la capacità di adattamento ai cambiamenti viene in genere sottostimata, non a caso dunque si è osservato in diversi esperimenti quello che viene definito bias dello status quo, ossia una tendenza generale a preferire la situazione corrente, rispetto a possibili cambiamenti rischiosi. Questo comportamento è direttamente collegato a quello che viene definito effetto dotazione, cioè al fatto che spesso le persone diano un valore molto maggiore ad un oggetto che possiedono e a cui dovrebbero quindi rinunciare, rispetto a quanto sarebbero disposte a pagare per acquistare lo stesso.

Queste due anomalie della razionalità, supportate da diverse evidenze empiriche, sono la manifestazione da ciò che nella Teoria del Prospetto viene presentata come avversione alla

perdita, cioè al fatto che la disutilità di rinunciare ad un oggetto sia più grande dell'utilità associata all'acquisto dello stesso (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991). Nell'articolo appena citato vengono riportati svariati esperimenti che mettono in luce questi meccanismi, mostrando come l'effetto dotazione sopravviva anche in condizioni di mercato ottimali in cui vi è la possibilità di apprendimento e che quindi la discrepanza tra la disponibilità a pagare e la disponibilità ad accettare, che porta poi a ridotti volumi di scambio di beni, è prodotta principalmente dalla riluttanza dei proprietari di un bene a privarsene e non dalla mancanza di volontà d'acquisto nei compratori. Viene mostrato addirittura come delle curve di indifferenza stimate si intersechino tra loro, cosa che dovrebbe essere impossibile secondo le teorie microeconomiche classiche, per l'assunzione che le curve rappresentino dei potenziali scambi reversibili, assunzione che appunto cade se si tiene conto dell'avversione alla perdita. Un'importante implicazione affrontata dagli autori riguarda i giudizi di equità, la cui percezione dipende fortemente dal fatto che una situazione venga inquadrata come una riduzione di guadagno o come una vera e propria perdita. Viene mostrato infatti come l'imposizione di un sovrapprezzo, che è probabilmente giudicato come una perdita, è considerato meno equo rispetto all'eliminazione di uno sconto, inquadrabile come una riduzione di guadagno. Per gli stessi motivi è spiegabile perché, durante un periodo di recessione, per un'impresa sia più facile ridurre i salari reali se vi è inflazione, poiché una riduzione reale può essere accompagnata da un aumento dei salari nominali, che è quindi ritenuto più accettabile rispetto ad un taglio vero e proprio. Quest'implicazione viene persino tenuta conto in alcune legislazioni, in cui nel giudicare un torto viene fatta una distinzione tra una vera e propria perdita e una mera privazione di un'opportunità di guadagno.

2.4 Come cambia la percezione del rischio

Finora abbiamo parlato di scelte rischiose solo in termini di valore assegnato ai possibili risultati, o meglio ai possibili guadagni o perdite, che è ciò che viene assegnato dalla funzione di valore (figura 3A). Nella valutazione del rischio entra però in gioco anche la funzione che quantifica l'impatto delle probabilità dei risultati. Nella teoria dell'utilità attesa si presume che gli agenti incorporino perfettamente le probabilità effettive in una decisione e quindi che la funzione sia rappresentata da una retta di 45°. Con la Teoria del Prospetto invece si tiene conto del fatto che le persone tendano a sovrastimare le probabilità piccole e a sottostimare quelle grandi, nonché ad essere meno sensibili alle variazioni di probabilità man mano che ci si allontani dalla certezza e dall'impossibilità e si vada verso probabilità intermedie. Dunque, la funzione in questo caso assume una forma ad S.

Entrambe le Teorie si basano però sull'ipotesi di indipendenza tra probabilità e tipologia del risultato, ossia sull'ipotesi che la percezione delle probabilità, distorta o non, non vari a seconda dell'oggetto che viene poi guadagnato o perso. Quello che invece Rottenstreich & Hsee (2001) riscontrano con alcuni esperimenti, è che quest'assunzione possa essere ritenuta valida per risultati di valore monetario diverso, ma che cada a seconda che un certo risultato sia carico o meno affettivamente (tenendo il valore monetario costante). In particolare, come si vede in figura 3B, la forma ad S risulta essere più accentuata per i risultati “emozionalmente ricchi”.

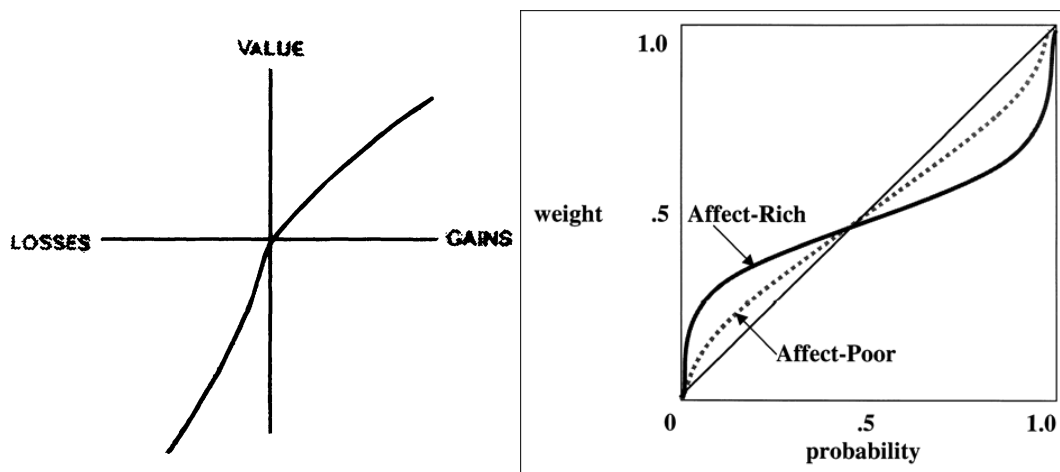


Figura 3A (sinistra). La funzione di valore nella Teoria del Prospetto

Figura 3B (destra). La funzione “peso”

Questo è spiegabile dal fatto che le preferenze dipendano anche dalla reazione emotiva associata ai possibili risultati, che è più o meno intensa a seconda della tipologia di posta in gioco. Gli autori suggeriscono infatti che gli ampi salti agli estremi della funzione differenzino situazioni in cui vi è speranza o paura (rispettivamente probabilità maggiori di zero o minori di uno), da situazioni in cui non vi sono queste reazioni emotive, a causa dell'impossibilità o certezza di una situazione.

In un primo esperimento vengono proposti a dei laureandi due coupon dello stesso valore, 500\$, ma con carichi emotivi differenti. Viene infatti visto in precedenza, come un primo coupon, utilizzabile per una vacanza in Europa, risulti essere più entusiasmante a livello emozionale rispetto ad un altro, spendibile per le tasse universitarie. Agli studenti si chiede di assegnare un prezzo a questi due coupon in due differenti lotterie, una con la probabilità di vincita dell'1% e una seconda con la probabilità di vincita del 99%. In linea con quanto teorizzato, nella prima viene assegnato un prezzo medio maggiore, 20\$ contro 5\$, al coupon del viaggio, mentre nella seconda lotteria, il prezzo maggiore, 478\$ contro 450\$, viene assegnato invece al coupon per le tasse.

Nell'esperimento precedente i risultati sono assimilabili a guadagni, ma in un altro esperimento l'ipotesi viene testata anche per risultati negativi, assimilabili a perdite. In quest'ultimo viene messa a confronto la possibilità di subire una breve scossa elettrica, dolorosa ma non dannosa, quindi per natura emozionalmente carica, con la possibilità di una perdita di 20\$. Come in precedenza, con una probabilità dell'1%, gli studenti sono disposti a pagare di più per evitare la scossa, ma con una probabilità del 99% sono invece disposti a pagare di più per evitare la perdita di denaro.

I risultati sono consistenti, come detto in precedenza, con un'ipotesi legata alla paura e alla speranza dei risultati, ma resta comunque un'ipotesi che non ne esclude altre. In ogni caso quello che emerge con certezza è un agente economico influenzato dal contesto emotivo e dalle immagini mentali ad esso associate, ma soprattutto le cui scelte sono incoerenti con i modelli di razionalità, in questo caso con il modello di utilità attesa. Alla luce di ciò è evidente come non si possa più fare affidamento su un modello di valutazione del rischio che utilizzi due funzioni separate per la valutazione del valore dei risultati e delle probabilità, perché appunto queste due variabili si influenzano a vicenda e senza considerare ciò, non si coglierebbe il reale funzionamento del processo decisionale.

Conclusioni

In questo elaborato abbiamo passato in rassegna solo una parte della letteratura in materia, ma quello che emerge chiaramente è che i modelli tradizionali di previsione del comportamento, di massimizzazione dell'utilità e della valutazione delle scelte rischiose vanno sicuramente rivisti. Come abbiamo visto i fattori di natura psicologica e cognitiva da tenere conto sono diversi e possono entrare in gioco simultaneamente, influenzandosi a vicenda e portando un alto livello di incertezza previsionale. Dunque, vi è sicuramente un trade-off tra semplicità ed accuratezza dei modelli economici che, se troppo complessi, possono diventare scomodi da utilizzare, oltre alla difficoltà in sé del tentare di modellizzare la sfera emozionale ed intuitiva delle decisioni degli individui. Se quindi da un lato bisogna sempre di più cercare di integrare gli studi psicologici nei modelli economici, per renderli necessariamente più realistici, dall'altro, questi studi possono aiutarci anche a identificare le situazioni in cui la razionalità può funzionare in maniera ottimale.

Dei risvolti interessanti, già oggetto di studi negli ultimi anni, vanno a toccare coloro che devono guidare e prendere le decisioni politiche. È infatti necessario capire come poter indirizzare i comportamenti per migliorare la qualità delle scelte, chiaramente senza sfociare in limitazioni e manipolazioni della libertà individuale. È in tal senso che si parla di

paternalismo liberale, ossia un intervento pubblico che mira ad aiutare gli individui ad esercitare con più consapevolezza le proprie scelte, facilitando il raggiungimento di obiettivi desiderabili dagli stessi e limitando i danni al proprio benessere dovuti ai limiti cognitivi. Dunque, un paternalismo che non va inteso in maniera negativa, ma come viene presentato con la Teoria dei nudge da Thaler e Sunstein, va visto come una “spinta gentile”, che non proibisce opzioni, ma le propone, semplificando e standardizzando le informazioni messe a disposizione. I casi concreti esistono, sia in termini organizzativi, come ad esempio nel Regno Unito, in cui è stato creato il Behavioural Insights Team che collabora con il governo, applicando le intuizioni degli studi comportamentali, sia in termini di politiche, Lunn (2014) ad esempio ha raccolto una serie di casi di politiche influenzate dagli studi comportamentali. In ogni caso sia le evidenze teoriche che le necessità pratiche sono ormai chiare, bisognerà nel futuro più prossimo, riuscire a dare un taglio concreto ed efficiente a questi studi, per riuscire a creare un nuovo esempio di interventismo pubblico, che consenta di fornire i mezzi e le informazioni giuste a tutti gli individui, in modo che tutti siano in grado di fare scelte che migliorino il proprio benessere.

Bibliografia

- Angelini, V., & Cavapozzi, D. (2017). Dispositional optimism and stock investments. *Journal of Economic Psychology*, 59, 113-128.
- Bernartzi, S., & Thaler, R. H. (1995). Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. *Quarterly Journal of Economics*, 110(1), 73-92.
- Bless, H., Clore, G. L., Schwarz, N., Golisano, V., Rabe, C., & Wolk, M. (1996). Mood and the Use of Scripts: Does a Happy Mood Really Lead to Mindlessness? *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(4), 665-679.
- Bordalo, P., Gennaioli, N., & Shleifer, A. (2013). Salience and Consumer Choice. *Journal of Political Economy*, 121(5), 803-843.
- Camerer, C. F., & Hogarth, R. M. (1999). The Effect of Financial Incentives. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 7-42.
- Finucane, M. L., Alhakami, A., Slovic, P., & Johnson, S. M. (2000). The Affect Heuristic in Judgements of Risks and Benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13(1), 1-17.
- Hsee, C. K., & Zhang, J. (2004). Distinction Bias: Misprediction and Mischoice Due to Joint Evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(5), 680-695.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D., & Thaler, R. H. (2006). Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility. *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 221-234.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies. The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.
- Kahneman, D., Ritov, I., & Schkade, D. (1999). Economic Preferences or Attitude Expressions? An Analysis of Dollar Responses to Public Issues. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19, 203-235.

- Kahneman, D., Wakker, P. P., & Sarin, R. (1997). Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility. *Quarterly Journal of Economics*, *112*(2), 375-405.
- Lane, T. (2017). How does happiness relate to economic behaviour? A review of the literature. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, *68*, 62-78.
- Lowenstein, G. F., Hsee, C. K., Weber, E. U., & Welch, N. (2001). Risk as Feelings. *Psychological Bulletin*, *127*(2), 267-286.
- Lowenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Projection Bias in Predicting Future Utility. *Quarterly Journal of Economics*, *118*(4), 1209-1248.
- Lunn, P. (2014). Regulatory Policy and Behavioural Economics. *OECD Publishing*.
- Read, D., & Loewenstein, G. (1995). Diversification bias: Explaining the discrepancy in variety seeking between combined and separated choices. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, *1*(1), 34-49.
- Rottenstreich, Y., & Hsee, C. K. (2001). Money, Kisses and Electric Shocks: On the Affective Psychology of Risk. *Psychological Science*, *12*(3), 185-190.
- Schkade, D. A., & Kahneman, D. (1998). Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life. *Psychological Science*, *9*(5), 340-346.
- Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2007). The affect heuristic. *European Journal of Operational Research*, *177*, 1333-1352.
- Stone, A. A., Broderick, J. E., Porter, L. S., & Kaell, A. T. (1997). The Experience of Rheumatoid Arthritis Pain and Fatigue: Examining Momentary Reports and Correlates Over One Week. *Arthritis Care and Research*, *10*(3), 185-193.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, *90*(4), 453-458.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, *35*(2), 151-175.

