

Ragione e... pentimento Così affrontiamo il rischio

Gli imprenditori, dice il «neuro-economista» Matteo Motterlini, non capiscono che cosa sta succedendo perché le politiche economiche messe in atto dai diversi governi non sono mai state di ampio respiro

«LA VERITÀ È CHE ODIAMO L'INCERTEZZA ANCORA PIÙ DEL RISCHIO. E DI FRONTE A UNA SITUAZIONE COME UN INVESTIMENTO FINANZIARIO, PREFERIAMO NON AGIRE, SCEGLIAMO LA NON AZIONE.

Ma decidere di non decidere è già di per sé una decisione, una presa di posizione». Matteo Motterlini – filosofo ed economista, professore all'Università San Raffaele, un curriculum pieno di altre esperienze compresa quella di collaboratore per il Corriere della Sera – prova a spiegare le tecniche e le metodologie con cui l'incertezza, forse il sentimento più "paralizzante" per l'essere umano, ci impedisca di muoverci in qualsiasi direzione. Ammonendo:

«In economia restare fermi è anch'essa necessariamente una scelta». E questo perché l'incertezza va di pari passo con un atteggiamento irrazionale ma molto "umano": tendiamo a pentirci molto più facilmente di aver compiuto un'azione piuttosto che di essere rimasti fermi.

Professore, viviamo un'epoca di grande incertezza che non ha le caratteristiche "apocalittiche" dei periodi di crisi ma, piuttosto, la sensazione di una perenne palude in cui diviene difficile muoversi. Nessun tracollo dell'ambiente,

MENTRE IL RISCHIO CONSENTE DI CALCOLARE LE PROBABILITÀ DI SUCCESSO, L'INCERTEZZA NO. E NOI UMANI TEMIAMO QUESTO SCENARIO

semmai un suo lento ma inesorabile "scolorimento"...

Sicuramente viviamo un periodo di incertezza, un sentimento che si riverbera in primis sulle nostre decisioni e, a cascata sull'intera economia. Quello che ci insegna la neuroeconomia è che l'incertezza proprio non ci piace. Per il nostro cervello vivere nell'incertezza è un po' come stare all'inferno. È una sensazione "corporea" di disagio.

Entrano in gioco anche componenti emozionali, quindi...

Esattamente. Quando non conosciamo la probabilità degli eventi attiviamo delle aree emotive, e non le facoltà razionali che ci permetterebbero di calcolare le probabilità in maniera asettica come vorrebbe la teoria economica tradizionale. Non solo, ma quando ci troviamo di fronte a guadagni e perdite, cambiamo completamente percezione. Se la probabilità di ottenere o di veder scomparire 10 euro è la stessa, secondo la psicoeconomia le perdite pesano molto di più dei guadagni. E la responsabile di questo comportamento irrazionale è l'amigdala (un complesso nucleare situato nel cervello che gestisce le emozioni e, in particolar modo, la paura, ndr).

Partiamo dal principio: che differenza c'è tra rischio e incertezza?

Per la disciplina economica sono due concetti molto diversi. L'incertezza si ha quando non si è neanche in grado di misurare le probabilità di successo o insuccesso. Il rischio, invece, permette almeno di fotografare i perimetri. Noi esseri umani odiamo

l'incertezza ancora più del rischio e spesso, di fronte a situazioni di questo tipo, preferiamo non agire.

Scegliamo la non azione. Il che si traduce, in economia, nell'intenzione di non investire, di tenere i soldi sul conto corrente. Le aziende scelgono di non rivolgersi agli istituti di credito per ottenere denaro in prestito.

Quindi questo momento di incertezza che stiamo vivendo è una sorta di paralisi che ci blocca e ci rende totalmente immobili?

Precisamente. Incertezza è sinonimo, in questo caso, di paralisi, di preservare lo status quo. Decido di non decidere. Ma sui mercati economico-finanziari, non scegliere è già di per sé una precisa presa di posizione.

Qual è la ratio che sta dietro a questo comportamento?

Che l'animo umano tende a pentirsi molto più degli atti di azione che di quelli di omissione. Se investi in qualcosa e il titolo crolla si rimpiange molto di più che se si dovesse decidere di non puntare su un'azione che si rivela in futuro particolarmente interessante. Ma rimpiangere di quanto abbiamo deciso di fare rispetto a quello che abbiamo deciso di non fare fatto non ha nulla di razionale.

Tutto questo si riverbera anche nelle intenzioni di acquisto di prodotti?

Naturalmente. Ad esempio perché andiamo ad acquistare un'assicurazione sulla casa o contro il furto dell'auto, il che fa di noi degli individui razionali verso la paura di perdere qualcosa a cui teniamo. Ma poi corriamo a comprare i gratta e vinci o i biglietti di qual-

che lotteria, dove le probabilità di vittoria sono infinitesimali. Questo perché diamo un peso enorme alla quantità di denaro che si può vincere e uno piccolissimo alla probabilità di ottenerlo. È come se l'ammontare di guadagno fosse nella stanza mentre la possibilità di ottenerlo fosse fuori dalla finestra. Di fronte a una scommessa dovremmo calcolare il valore atteso, ma il nostro cervello non lo fa. Si concentra invece sull'illusione della grossa vittoria.

Ma il cigno nero esiste?

Sì certo, ed è proprio per questo che ci coglie impreparati, perché tendiamo a pensare che non possa arrivare. Un altro tema interessante che riguarda il nostro cervello è la cosiddetta "projection bias" (ovvero un pregiudizio di percezione, ndr). Significa che tendiamo ad assumere che il futuro continuerà ad assomigliare al presente. E questo riguarda qualsiasi tipo di scenario: gusti, investimenti, economia e via dicendo. I giorni, i mesi, gli anni a venire dovranno necessariamente assomigliare al presente. Se il pil non cresce, viene spontaneo immaginare che continuerà a non farlo. Ma in realtà il futuro non si prevede e molto spesso ci sorprende, nel bene e nel male..

E quindi, ora che il pil è fermo, viene naturale pensare che sarà sempre così ed è per questo che si sta immobili. Che cosa possono fare allora le istituzioni?

Penso che in questo momento gli imprenditori siano davvero preoccupati anche perché non riescono a comprendere la ratio che muove la politica. Continuiamo a mettere in piedi finanziarie rattoppatate, abbiamo impiegato 16 miliardi per sterilizzare l'aumento dell'Iva, ma abbiamo una totale incertezza (la parola ricorre) su quello che succederà.

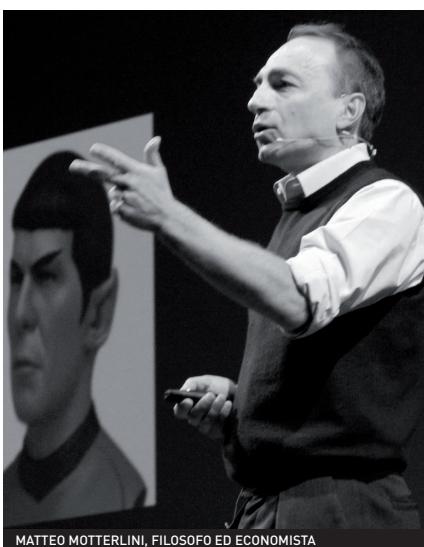
NEGLI USA C'È UNA FORTE SPINTA INNOVATIVA, C'È UNA GRANDE CULTURA DEL FALLIMENTO. PER QUESTO SI RESPIRA UN'ATMOSFERA DIVERSA

Mi pare di capire che la politica non la stia soddisfacendo granché...

Gli imprenditori hanno bisogno di certezze. Negli Usa, dove c'è una fortissima spinta innovativa, parlano di "cheap small experiment", ovvero di progetti a basso costo che hanno probabilità di fallire ma che indicano la direzione da seguire, quali scelte fare, come comportarsi. Se si va negli Stati Uniti – e questo non per voler sempre rinverdire il sogno americano – si respira un'altra atmosfera. È vero, hanno Trump e questo destabilizza un po' perché è molto imprevedibile. Ma si respira un clima di fiducia e di ottimismo. Keynes parlava di "animal spirit", spirito animale, collegato all'atteggiamento degli imprenditori.

Come far cambiare le cose?

Per quanto concerne l'azione politica ed economica, bisognerebbe riuscire a fare quanto Draghi fece per l'Europa, togliendo di torno questa sensazione di totale incertezza sul futuro. Serve un'azione rassicurante, che rilanci i giovani, che dia più respiro al nostro Paese. Le cose non vanno male, i conti funzionano. Eppure permane una paura continua del futuro. Serve davvero rilanciare la fiducia. (m.s.)



“

**ACQUISTIAMO
ASSICURAZIONI
IN MODO RAZIONALE
MA POI CORRIAMO
A COMPRARE
I GRATTA E VINCI**

MATTEO MOTTERLINI, FILOSOFO ED ECONOMISTA