



Il paradosso del Brunello

Tra gli effetti psicologici che condizionano i calcoli economici, c'è l'effetto che ci fa sopravvalutare ciò che possediamo. Per cui non venderemmo mai quella bottiglia che abbiamo in cantina...

Anni fa ti è capitato di comperare alcune casse di Brunello di Montalcino, che conservi con cura in cantina. Nel frattempo le bottiglie hanno acquistato di valore. Le avevi pagate meno di 20 euro a bottiglia e adesso valgono oltre 200. Ti capita di stappare una bottiglia la sera in compagnia di amici. Ma non venderesti mai il vino al prezzo di mercato corrente, e allo stesso tempo non compreresti mai una nuova bottiglia a quel prezzo.

Se ti identifichi in questa descrizione, se cioè anche a te sembra di ragionare in questo modo, se quindi sei portato a domandare per un bene in tuo possesso più di quanto tu stesso saresti disposto a pagare per acquistarlo se già non lo possedessi, allora le tue scelte non seguono rigorosamente un corretto calcolo economico. Sono invece figlie di un processo mentale di tipo differente. In particolare, di un fenomeno psicologico noto come "effetto dotazione".

Che tu non stia eseguendo un calcolo economico corretto è abbastanza ovvio: infatti, se non sei disposto a vendere le bottiglie al prezzo di mercato attuale, questo dovrebbe significare che attribuisce loro un prezzo superiore. Magari pensi, ragionevolmente, che continueranno a salire di prezzo negli anni a venire. Ma allora, se così è, perché non vuoi comprarne altre, al prezzo di mercato? Condividere con gli amici una bottiglia pregiata è certo un piacere impagabile: ma pensa a quante altre buone bottiglie potresti degustare insieme se tu riuscissi ad acquistare o a vendere con ocularità le tue bottiglie di vino. Perché invece le tieni in cantina?

A darci la risposta è un noto economista sperimentale americano e la sua classe di allievi. Ecco l'esperimento: un gruppo di studenti di economia della Cornell University viene divisa a caso in due gruppi. A un gruppo viene regalata una tazza, una di quelle tipiche tazze americane da caffè con il lo-

go dell'università stampato sopra. Fra i due gruppi viene condotta un'asta, allo scopo di verificare quanti dollari chiedono i possessori di tazza per separarsi dall'oggetto che hanno ottenuto in dote solo pochi minuti prima. E quanti dollari sono disposti a pagare gli studenti senza tazza per averne una.

A questo punto puoi già indovinare l'esito: i possessori di tazza mediamente non sono disposti a vendere sotto i 5,25 dollari. Gli studenti senza tazza non sono disposti a comperare sopra i 2,75 dollari.

Ma come è possibile, visto che i due gruppi erano stati divisi a caso? A quanto pare, il solo fatto di essere divenuti proprietari di un oggetto (tutto sommato insignificante) è sufficiente perché quell'oggetto venga istantaneamente valutato, da chi lo possiede, quasi il doppio rispetto a chi non ce l'ha. Ecco perché non venderesti (e non compreresti) la tua bottiglia di Brunello di Montalcino a 200 euro. // * di Matteo Motterlini