

L'effetto ancoraggio che sballa le previsioni

Succede **alla Ruota della fortuna**, ma anche nelle analisi più serie: dato un limite preventivo, la risposta non se ne discosterà di molto. E spesso i dati ricavati sono totalmente fasulli. // *Matteo Motterlini



Aggiusta l'aggiustamento. L'ancora preventiva spesso sposta la valutazione del concorrente.

Davanti a te c'è la ruota della fortuna. Sì, proprio quella della celebre trasmissione televisiva. Nelle "caselle" ci sono dei numeri. Facendo girare la ruota, l'ago si fermerà su un numero a caso. Il caso, questa volta, fa fermare la ruota sul numero 65. Ti viene chiesto di stimare se la percentuale dei Paesi africani aderenti alle Nazioni Unite sia superiore o inferiore al 65 per cento. Tu non ricordi esattamente il numero, ma ipotizzi che sia inferiore. Bene. Adesso rispondi: qual è la percentuale dei Paesi africani aderenti alle Nazioni Unite? La tua stima è di circa il 45 per cento.

Dopo di te entra un'altra persona. Adesso la ruota si ferma sul 10. Alla prima domanda (stima se la percentuale dei Paesi africani nelle Nazioni Unite sia superiore o inferiore al 10 per cento) risponde: superiore al 10 per cento. Alla seconda domanda (qual è la percentuale dei Paesi africani aderenti alle Nazioni Unite?), dopo qualche

riflessione, risponde: circa il 25 per cento.

E così via. L'esperimento mostra che i soggetti, scelti casualmente, per i quali la ruota si fermava sul 65 davano una stima media del 45 per cento, mentre quelli di fronte ai quali la ruota si fermava sul 10 davano una stima del 25 per cento. Il numero prodotto dal caso, anche se non c'entrava niente con il problema in questione, fissava un punto di riferimento (un'ancora), posto il quale il successivo "aggiustamento" risultava essere sempre insufficiente.

Non ci credete? Allora ecco un caso, realmente accaduto, che fa per voi. Un pediatra di New York, il dottor A, deve visitare 400 bambini di 11 anni non ancora sottoposti all'operazione delle tonsille, e indicare per quanti di loro suggerirebbe l'intervento. Il dottor A consiglia l'operazione al 45 per cento dei bambini da lui visitati. Un secondo specialista della stessa città, il dottor B, visita i bambini per i quali il suo collega non aveva

ritenuto opportuna l'operazione. Il dottor B suggerisce la tonsillectomia al 46 per cento di coloro. Infine il dottor C visita i bambini che secondo il dottor B non avevano bisogno dell'operazione, e la raccomanda nel 44 per cento di casi.

Non è una barzelletta, ma il risultato di uno studio condotto dalla American Child Health Association. Quale ragionamento distorto può aver indotto i pediatri di New York a consigliare di togliere le tonsille a tutti quei poveri bambini che non ne avevano bisogno? In questo caso è probabile che le loro decisioni siano state figlie dell'"effetto ancoraggio": lo stesso fenomeno mentale che sta dietro alle vostre risposte al gioco della ruota della fortuna con cui vi siete appena misurati. Anche i nostri pediatri hanno gettato un'ancora consistente nell'aspettativa che circa il 50 per cento dei bambini di 11 anni necessiti di una tonsillectomia. A questo punto calibrano la stima in una direzione o nell'altra alla luce dell'esame clinico. Ma l'aggiustamento che segue l'ancoraggio è insufficiente. Come è evidente nel caso del dottor B e del dottor C.

Quanto pervasivo sia l'effetto ancoraggio, ce lo mostra un altro esempio: prima delle prossime elezioni politiche, un candidato promette due milioni di posti di lavoro. È probabile che voi non ci crediate, ma intanto l'ancora è stata gettata, e l'aggiustamento che ne seguirà sarà inadeguato.

Morale: prima di gettare l'ancora noi stessi, o prima che la getti qualcuno per noi, occorre fare attenzione; difficilmente ci allontaneremo a sufficienza dal luogo in cui è finita.

*Matteo Motterlini insegna Economia cognitiva alla facoltà di Filosofia dell'Università Vita-Salute San Raffaele.