

Recensione

Critica della ragione economica.

Tre saggi di Kahneman, McFadden, Smith

A cura di Matteo Motterlini e Massimo Piattelli Palmarini
Il Saggiatore, Milano, 2005

Alberto Binazzi

alberto.binazzi@humana-mente.it



I recenti sviluppi di ricerca in economia cognitiva e sperimentale, ponendo come loro principale oggetto di studi il comportamento effettivamente osservato dell'attore economico, hanno incrinato la fiducia in una concezione di razionalità astratta e formale a favore di una visione problematica dei processi decisionali umani in condizioni di razionalità limitata. Gli articoli raccolti in questo volume - la versione in italiano di un lavoro di McFadden apparso su *Journal of Risk and Uncertainty* intitolato *Razionalità per economisti* e le traduzioni delle *Nobel lectures* di Kahneman e Smith - raccolgono i contributi di tre studiosi impegnati in questo nuovo settore di ricerca che integra i metodi classici dell'economia con quelli tradizionali della psicologia cognitiva e delle neuroscienze. Come ben sintetizzano Motterlini e Palmarini nella postfazione del volume, "gli economisti classici assumono (implicitamente ed esplicitamente) l'esistenza di leggi dell'economia rispetto alle quali le microdeviazioni individuali dovute a istanze psicologiche" sono considerate rumore di fondo diretto ad autocompensarsi a livello macroeconomico.¹ È proprio l'evidenza sperimentale con i suoi numerosi risultati che ha messo in crisi i principi tacitamente assunti dagli economisti. Scopo dei curatori è evidenziare l'importanza della relazione di complementarità tra psicologia ed economia – capace di integrare le metodologie tradizionali in economia attraverso l'uso dell'esperimento controllato in laboratorio - e accogliere, così, la valenza pragmatica e antidogmatica di queste ricerche interdisciplinari, pur rimanendo fedeli all'impostazione originaria di Kahneman e Tversky che concepisce le teorie cognitive non necessariamente alternative a quelle classiche.

La teoria comportamentale delle decisioni (behavioral decision theory) – osserva McFadden – ha origine con il lavoro di von Neumann e Morgenstern sulle scelte in condizioni di incertezza e con la teoria dei giochi. L'approccio matematico ha avuto il pregio di "rendere appetibile l'analisi formale e assiomatica in economia e psicologia" incoraggiando la sperimentazione in laboratorio per controllare la validità descrittiva degli assiomi.² Gli importanti contributi delle scienze cognitive hanno recentemente evidenziato come i processi decisionali umani siano influenzati da elementi di natura psicologica quali percezioni, credenze, atteggiamenti, giudizi. Tali risultati hanno messo in crisi il modello dell'uomo di Chicago, un agente che sceglie con

¹ *Critica della ragione economica. Tre saggi: Kahneman, McFadden, Smith*, a cura di Matteo Palmarini e Massimo Piattelli Palmarini, Il Saggiatore, Milano 2005, pp.236.

² Ivi, pp.27.

l'unico fine di massimizzare preferenze razionali, primitive e coerenti, uniformandosi a rigorosi principi statistici bayesiani (una specie in via di estinzione, come l'ha definita l'autore).

Tra i lavori degli scienziati cognitivi, le ricerche di Kahneman e Tversky hanno affascinato e sgomentato allo stesso tempo gli economisti. I loro risultati evidenziano delle incongruenze tra il comportamento osservato e il modello dell'uomo di Chicago: le principali discrepanze concernono un'elevata variabilità nell'utilizzo dell'informazione, l'uso di euristiche, l'incapacità di massimizzare le preferenze, la sensibilità al contesto, la violazione degli assiomi della scelta razionale, deformazioni percettive, effetti di dissonanza cognitiva. Le nuove evidenze sperimentali, osserva McFadden, convergono verso una conclusione molto severa: la falsità del modello dell'uomo di Chicago a causa di irregolarità cognitive dovute a effetti di contesto, di punto di riferimento, di disponibilità, di superstizione, di processo, di proiezione. Questi risultati dimostrano come "gli esseri umani non riescano a reperire e a elaborare le informazioni in modo coerente e ciò genera una varietà di anomalie, compreso il comportamento che rende i consumatori vulnerabili a essere sfruttati dai mercati".³ Agli economisti - conclude McFadden - non resta che "far evolvere l'uomo di Chicago nella direzione dell'uomo di Kahneman-Tversky" adottando, di conseguenza, ipotesi di razionalità più blande di quelle classiche e modificando l'analisi economica in funzione di queste.⁴

Il saggio di Kahneman intitolato *Mappe di Razionalità limitata: indagine sui giudizi e le scelte intuitive* illustra i risultati di una lunga collaborazione con Amos Tversky (1937-1996) su temi di psicologia delle credenze e analisi delle scelte in condizione di incertezza. Tra gli argomenti affrontati, euristiche e distorsioni del giudizio, effetti di *framing*, di salienza e ancoraggio, teoria del prospetto, euristiche prototipiche, illusioni cognitive. L'idea centrale sostenuta dallo psicologo israeliano è che i pensieri divergono in una dimensione di accessibilità manifesta nel differente funzionamento dei processi mentali di tipo intuitivo e deliberato. Un ruolo privilegiato viene attribuito alle intuizioni: secondo Kahneman, le intuizioni rappresentano una modalità di elaborazione dell'informazione intermedia tra i due poli costituiti dalle operazioni automatiche della percezione e quelle deliberate del ragionamento. Tale generale distinzione individua due tipi di sistemi (1, 2) di funzionamento globale della mente umana.

A un estremo troviamo il sistema percettivo e intuitivo (sistema 1) le cui operazioni sono automatiche, rapide e poco costose da un punto di vista computazionale. All'opposto, le risposte del sistema 2 sono deliberate, lente, seriali, costose in termini di carico cognitivo e, di norma, "le persone le intraprendono solo se hanno una qualche precisa ragione per farlo".⁵ È compito dello scienziato cognitivo, secondo Kahneman, mostrare come molteplici condizioni di scelta siano influenzate notevolmente dal sistema 1. Gli effetti gestaltici osservati nell'ambito della psicologia della percezione, infatti, sono in azione anche in presenza di situazioni cognitive che includono l'elaborazione di stimoli più astratti. Ecco, sinteticamente, alcuni risultati sperimentali: gli effetti di *framing* nel processo decisionale e nella risoluzione dei problemi si manifestano quando differenti descrizioni dello stesso compito evidenziano una notevole discrepanza tra i risultati, la teoria del prospetto indica che le variazioni e le differenze sono molto più accessibili dei livelli assoluti, le euristiche del giudizio offrono una cornice interpretativa per molti errori sistematici nelle credenze e nelle preferenze. Tali effetti documentano un forte allontanamento dalla logica estensionale-normativa della credenza e della scelta: la sostituzione di attributi prototipici ad attributi estensionali sembra essere una

³ Ivi, pp.64.

⁴ Ivi, pp.66.

⁵ Ivi, pp.84.



caratteristica incompatibile sia con i principi bayesiani, sia con l'assioma della massimizzazione dell'utilità.

Vernon Smith, nel suo intervento intitolato *Razionalità costruttivista e razionalità ecologica* osserva come la ricerca nel campo della psicologia economica abbia portato alla luce molti esempi in cui venivano violate le ipotesi di razionalità del modello standard o costruttivista. Ereditato da Descartes, Hobbes, Bacone, questo assume che gli agenti possiedano una completa informazione sui guadagni e dimentica l'importanza del ruolo del contesto e della memoria autobiografica degli attori economici. Secondo Smith, appare più opportuno muoversi verso il concetto di razionalità ecologica, una razionalità che emerge da processi evuzionistici, culturali e biologici. Il modello costruttivista, infatti, per mezzo della teoria razionale, rappresenta una situazione economica tramite un albero di gioco interattivo astratto. Al contrario, il concetto ecologico di razionalità si interroga sulla natura della struttura formale delle situazioni rappresentate. Quali pratiche sociali si prestano a essere spiegate da questi modelli e non altre? Smith accoglie, inoltre, le potenzialità offerte dagli esperimenti in laboratorio, dove è possibile “costruire razionalmente dei controfattuali, come nella storia economica” per verificare ed esaminare la validità di quelli che sono considerati teoremi dimostrati per via deduttiva.⁶ Il suo giudizio finale sul modello standard di razionalità è assai critico: l'adesione alla tesi costruttivista, oltre a essere priva di validità empirica, implica, in maniera immotivata, che “ogni agente sia un costruttivista esattamente nello stesso senso in cui lo siamo noi in quanto teorici”.⁷ Da qui, allora, occorre ripartire integrando la ricerca classica in teoria economica con i contributi offerti dall'economia cognitiva e sperimentale.

⁶ Ivi, pp.150.

⁷ Ivi, pp.159.

