

## **Daniel Kahneman<sup>1</sup>**

Pochi premi Nobel per l'economia sono riusciti a catturare l'attenzione dei media, popolari e specializzati, come ha fatto Daniel Kahneman. Dal paludato Wall Street Journal a Cosmopolitan, dal Sole 25 Ore a Novella 2000, tutti i giornali non hanno perso occasione per usare esempi e aneddoti tratti dai lavori del Nobel. Kahneman è diventato un punto di riferimento importante per chiunque voglia considerare casi di comportamento umano non fondato sulla perfetta razionalità.

L'apprezzamento per le idee di Kahneman da parte dei media non è stato condiviso da una parte significativa degli economisti: in primo luogo Kahneman ha il grave difetto di non essere un economista, né di volerlo sembrare. Ma, quel che è peggio è che non è un matematico o un fisico: è uno psicologo! Dunque meritevole di essere accusato di lesa maestà. Ma la ragione principale della scarsa popolarità tra gli economisti è più sostanziale: la professione lo avrebbe accettato, e persino osannato, se i suoi lavori avessero confermato il paradigma della perfetta razionalità.

Il problema è che Kahneman ha documentato con precisione il fatto che il comportamento umano può essere strano e stravagante, incoerente dunque rispetto alle ipotesi formulate dalla maggior parte degli economisti. In altri tempi si veniva considerati eretici e si finiva sul rogo per molto meno! Kahneman ha documentato, essenzialmente per via sperimentale, che gli esseri umani in carne ed ossa non hanno neppure lontanamente le sembianze dell'*homo oeconomicus*, il freddo e calcolatore robot dei modelli microeconomici.

Kahneman è stato sempre molto attento a non sopravvalutare il significato del suo lavoro. Ha semplicemente fornito una serie notevole di esempi di comportamento umano in palese contraddizione con i paradigmi usati dai microeconomisti. Con esperimenti il più delle volte semplici e ben documentati, ha fornito abbondanti prove riguardo al fatto che le persone non sono né infallibili né prive di pregiudizi quando devono prendere decisioni che abbiano un connotato economico. Può sembrare un risultato poco significativo e probabilmente ogni persona di buon senso ha sempre avuto questa impressione riguardo al comportamento umano, in realtà le ipotesi di Kahneman hanno contribuito a generare un campo di studi del tutto nuovo, definito come economia comportamentale: le persone vanno osservate nel modo con il quale effettivamente si comportano e non secondo le ipotesi di comportamento che gli economisti giudicano come razionali.

Uno dei più importanti punti di partenza della teoria di Kahneman è costituito dalla distinzione fra risposte rapide basate sull'intuizione (sistema 1) e un ragionamento maggiormente procedurale (sistema 2)<sup>2</sup>. Come abbiamo visto brevemente trattando del lavoro di Simon, la psicologia delle risposte veloci è ormai abbastanza nota: le persone fanno molte scelte durante la loro giornata; per lo più si tratta di scelte minori, caratterizzate dalla necessità di una valutazione rapida cui segue una decisione immediata. Probabilmente si tratta di un comportamento dall'elevato valore evolutivo e continua ad essere utilizzato in molta parte delle decisioni umane. È utile, ma non mette al riparo da errori sistematici. È come andare in auto a velocità sostenuta: ci permette di arrivare prima, ma possiamo commettere facilmente errori nella guida.

---

<sup>1</sup> Vincitore del premio Nobel nel 2002

<sup>2</sup> Su questa distinzione una utile e agevole lettura è rappresentata dal libro dello stesso Kahneman, uscito di recente nell'edizione italiana, *Pensieri lenti e veloci*, Mondadori, 2012. In appendice vengono pubblicati i due articoli che D. Kahneman scrisse con A. Tversky e che sono stata la base per l'attribuzione del Nobel al primo (Tversky era morto qualche anno prima)

Spesso nell'elaborare risposte veloci ai problemi, attivando dunque il sistema 1, è molto facile compiere errori. Se non ci credete considerate questo problema, proposto dallo stesso Kahneman e provate a risolverlo intuitivamente: una mazza da baseball e una palla costano, insieme, 1,10 \$. La mazza costa 1\$ più della palla. Quanto costa la palla? La maggior parte delle persone risponde, immediatamente ed intuitivamente: 10 centesimi. Se lo avete fatto anche voi, complimenti: siete nella media. Ma, come la media delle persone, siete in errore: la risposta che avete dato si avvicina a quella corretta, ma non è quella corretta: la risposta giusta è 5 centesimi. Ora armatevi di carta, penna e di un poco di pazienza e, usando il sistema 2, provate a confermare la risposta giusta appena suggerita.

Facile no?. Il punto è che il ragionamento umano, specie quello che viene attivato attraverso il sistema 1, è soggetto piuttosto frequentemente ad errori. Usando il sistema 2, tutto diventa più facile e il problema viene agevolmente risolto. Ma perché allora usiamo il sistema 1 pur sapendo che ci espone ad una probabilità di errore maggiore? Probabilmente perché è più pratico ed immediato. Inoltre in molte situazioni è più efficiente: se dobbiamo prendere decisioni immediate il sistema 2 non è adatto: la sua logica procedurale esige tempi in qualche caso inaccettabili.

Come già Simon, anche Kahneman ritiene che le persone in molte occasioni si affidano ad euristiche, cioè tendono a prendere decisioni "a naso", in modo da arrivare a decisioni rapide. Una di queste euristiche viene chiamata da Kahneman "legge dei piccoli numeri": le persone prendono decisioni e valutano situazioni basandosi sulla propria esperienza personale, o quella di una ristretta cerchia di persone invece di affidarsi ad un set più ampio di informazioni, quindi maggiormente significativo: un investitore può essere convinto che il suo broker è un genio perché l'anno precedente l'investimento finanziario da questi consigliato gli ha permesso di battere l'indice di mercato. Ma, in realtà, il campione è troppo piccolo, una sola osservazione, per consentire di raggiungere una conclusione valida: le persone tendono a sopravvalutare il grado di significatività di un'esperienza personale.

A peggiorare le cose, vi sono ulteriori comportamenti individuali che possono indurre in errore. In generale c'è una certa resistenza mentale a considerare rilevante la circostanza che campioni più grandi forniscono in genere risposte maggiormente sicure. Considerate questo altro esempio, tratto da un altro esperimento di Kahneman: la percentuale di bambini maschi nati in un grande ospedale urbano è probabile che si avvicini maggiormente alla media nazionale rispetto al valore dei nati maschi in un piccolo ospedale rurale. Questo accade semplicemente a causa delle dimensioni del campione: è quella che in statistica si chiama la "legge dei grandi numeri" e che consiglia di affidarsi a campioni quantitativamente significativi quando non è possibile o è troppo costoso affidarsi all'intero universo statistico. Quando si tratta di prendere decisioni concrete, la gente è pronta a generalizzare la propria esperienza personale oppure a basarsi su campioni ridicolmente piccoli.

Molti degli errori individuati da Kahneman rientrano in quella che definì come framing theory: così come la percezione visiva può essere distorta dal contesto, si possono compiere errori cognitivi in base al modo con cui viene posto un problema, in base al frame. Per dimostrarlo, Kahneman riferisce di un esperimento condotto con i suoi studenti; nell'indagine sono state poste due domande: a) "quanto siete felici della vostra vita in generale?" e b) "quanti appuntamenti avete avuto nell'ultimo mese?". Ponendo le domande nell'ordine a-b non si registrava praticamente alcuna correlazione fra le due risposte. Invertendo l'ordine con venivano poste le domande, b-a, si evidenziava una correlazione molto forte: coloro che avevano svolto poche attività amicali nel mese precedente si dimostravano poco soddisfatti delle loro vite. E viceversa.

Il contesto, il frame, è dunque determinante no, si badi, sul benessere delle persone intervistate, ma sulla percezione che ciascuno ha della sua vita. Altro esempio? Kahneman riferisce di un esperimento, piuttosto macabro per la verità, interessante. Supponete che il

vostro medico vi dica che è necessario che vi sottoponiate ad una difficile operazione chirurgica e aggiunge che avete il 90% di probabilità di sopravvivere all'operazione e il restante 10% di morire sotto i ferri chirurgici. I dati sono questi, ma la risposta da parte dei pazienti è sorprendentemente diversa a seconda del modo con il quale si pone il problema: se il medico *prima* accenna alle percentuali di sopravvivenza e *poi* alle percentuali di mortalità il paziente decide di sottoporsi all'operazione con maggiore probabilità rispetto al caso in cui il medico accenna *prima* alle probabilità di morte e *dopo* alle probabilità di sopravvivenza. In altre parole: il frame, in questo caso semplicemente l'ordine delle possibilità, determina decisioni differenti.

Un'altra importante osservazione di Kahneman riguarda ciò che egli chiama avversione al rischio da parte degli individui. Secondo le comuni assunzioni della microeconomia, il livello di benessere di una persona può essere oggettivamente determinato da indicatori quali il reddito o la ricchezza. Kahneman dimostra che tale assunzione ha la necessità di essere considerata in modo più attento ed articolato. Considerate in proposito questo esempio. Due persone ricevono ciascuno un rendiconto dal proprio broker finanziario: il primo ha 3 milioni di dollari, il secondo 1,1 milioni di dollari; ma il primo ha perso 1 milione a causa di investimenti sbagliati, mentre il secondo ha guadagnato 100.000 dollari grazie ad investimenti indovinati.

Quale dei due dovrebbe sentirsi più felice? Quello con i 3 milioni? D'accordo, ha perso una bella cifra ma gli resta sempre un gruzzolo superiore a quello dell'altro individuo, che ha incrementato il suo patrimonio, ma resta sempre molto distante dal primo. L'evidenza sperimentale mostrata da Kahneman indica che non è così, o perlomeno non sempre le persone si dichiarano felici in base alla pura e semplice misura del loro reddito o della loro ricchezza. Il contesto è ancora una volta decisivo: le persone sono molto felici quando fanno soldi e molto infelici quando li perdono! Da questo consegue che colui che ha guadagnato si sente felice, mentre colui che ha perso si sente infelice. Tutto questo indipendentemente dal livello quantitativo del reddito che distingue ciascuno dei due.

Kahneman sottolinea sfida la premessa fondamentale della teoria dell'utilità attesa, che rappresenta un mattone fondamentale dell'edificio microeconomico tradizionale. Secondo lo studioso la teoria dell'utilità attesa non tiene conto della naturale avversione al rischio degli individui, che si traduce in un peso psicologico diverso attribuito a guadagni o perdite della stessa entità. Per dimostrare questo importante aspetto della teoria di Kahneman egli sviluppa numerosi ed interessanti esperimenti. Qui ne riportiamo uno soltanto, ma molto significativo.

Un campione di studenti viene diviso in due gruppi: a ciascuno dei componenti di uno dei due gruppi (gruppo a) viene data una tazza decorata, mentre ai componenti dell'altro gruppo (gruppo b) non viene dato nulla. A questo punto si chiede ai componenti del gruppo a) che somma avrebbero accettato per rinunciare alla tazza; ai componenti del gruppo b) viene chiesto che somma avrebbero accettato al posto della tazza. L'unica differenza fra i due gruppi era costituita dal possesso della tazza. Potrebbe sembrare poco rilevante, in realtà le evidenze sperimentali dimostrano che non è così: le persone hanno naturalmente un'avversione verso le perdite e i componenti del gruppo a) dichiararono che avrebbero rinunciato al possesso della tazza per un controvalore medio di 7\$; i componenti del gruppo b), che non avevano materialmente la disponibilità della tazza, dichiararono che vi avrebbero rinunciato in cambio di un valore monetario medio pari a 3,50\$. Una bella differenza! Kahneman definì questo comportamento come effetto dotazione.

In molti altri campi Kahneman ha proposto soluzioni non convenzionali e fondate su solide basi sperimentali. Lo studioso non si lascia sfuggire occasione senza ricordare il lungo e fruttuoso sodalizio scientifico con Amos Tversky, uno psicologo della Hebrew University di Tel Aviv. Sicuramente Tversky avrebbe condiviso il Nobel con Kahneman se non fosse

prematuramente scomparso nel 1996. I due erano legati da una solida amicizia e il libro più recente di Kahneman "Pensieri lenti e veloci" è dedicato all'amico scomparso.

Kahneman ha lavorato a lungo in Israele: dopo la guerra, la sua famiglia si trasferì in Palestina, in quei territori che di lì a poco avrebbero dato vita allo stato di Israele. Il giovane Daniel studiò alla Hebrew University, dove si laureò in psicologia e matematica; dopo la laurea fu arruolato nel nascente esercito israeliano e assegnato ad uno speciale reparto che aveva il compito di valutare la presenza di doti di leadership di potenziali ufficiali comandanti di reparto.

L'esperienza di leva in un'attività così vicina alle sue competenze ed interessi ha senza dubbio giovato a Kahneman e gli ha permesso di sviluppare alcune procedure che poi gli torneranno utili nel suo lavoro accademico. Lasciato l'esercito nel 1956, Kahneman si trasferisce a Berkeley per frequentarvi il dottorato. Nel 1961, dopo averlo conseguito, torna alla Hebrew dove lavora intensamente al suo programma di ricerca e dove, nel 1968, incontra Tversky. Infine gli viene offerta una cattedra a Princeton e Kahneman si trasferisce nuovamente negli USA, dove inizia una intensa collaborazione con l'economista Richard Thaler. Insieme a quello con Tversky, quello con Thaler è il sodalizio scientifico più importante per Kahneman: si può dire che i tre hanno fondato l'economia comportamentale, definendone i paradigmi più importanti e descrivendone i protocolli sperimentali.

La comunità degli economisti non è stata tenera con Kahneman: insieme alle gelosie corporative, hanno trovato spazio anche alcune critiche maggiormente fondate. Per esempio è possibile derivare da condizioni sperimentali, conclusioni generalizzabili? L'artificiosità propria del laboratorio non potrebbe rendere meno realistiche le ipotesi di base dell'economia comportamentale? Occorre notare che Kahneman non ha mai preteso di sostituire i paradigmi tradizionali della microeconomia con i suoi: ha solo fornito un supporto sperimentale alle ipotesi critiche nei confronti di assunzioni quali la razionalità perfetta ed olimpica presupposta dalle tesi microeconomiche.

Kahneman ha sempre ritenuto che il dibattito sulle riviste accademiche fosse in genere sterile ed inutile e vi si è sempre sottratto, evitando polemiche e lasciando gran parte delle critiche senza risposta. D'altra parte l'ostilità di molti economisti era troppo radicata per rendere possibile un dialogo costruttivo. In qualche occasione ha preferito optare per una collaborazione proprio con qualche critico disponibile, trovando questo metodo maggiormente interessante rispetto al tradizionale confronto accademico.

Nonostante la significativa resistenza, Kahneman è riuscito a penetrare la corazza dei microeconomisti e a pubblicare i suoi studi su alcune delle più importanti riviste economiche e a forzare il dibattito all'interno della professione. Come ha fatto, per di più provenendo da un altro settore disciplinare tradizionalmente lontano dall'economia? Certo l'uomo ha talento e già godeva di una solida reputazione nel suo specifico campo, ma questo non può essere considerato necessariamente sufficiente, o perlomeno in altri casi non lo è stato.

Kahneman è ben consapevole di ciò che egli chiama la "natura tribale" delle scienze sociali, la consolidata abitudine a costruirsi dei recinti entro cui sentirsi al sicuro dalle invasioni dei "barbari". Ovviamente tutto questo vale anche per la psicologia e l'economia: Kahneman ha descritto la "regola rituale di competenza" che serve da protezione a ciascuna disciplina rispetto alle invasioni di campo da parte di altre. Ma ha anche osservato che tale regola, forse originariamente giustificata in funzione di selezione della qualità dei prodotti di ricerca, ha finito per avere ben poco a che fare con la sostanza e, anzi, rischia di provocare più danni che vantaggi.

Certamente Kahneman ha avuto anche qualche buon alleato all'interno della comunità degli economisti: per lui e per il suo collega Tversky vedersi accettati un articolo dall'*American Economic Review* nel 1986 ha significato un importante passo avanti dal punto di vista accademico e scientifico. Kahneman ha confessato di essere rimasto sorpreso apprendendo

che entrambi i revisori cui era stato sottoposto l'articolo per la valutazione ne hanno consigliato l'immediata pubblicazione. In seguito ha conosciuto i nomi dei revisori: uno di questi era G. A. Akerlof, un autore non estraneo ad approcci anti-convenzionali. Una buona dose di fortuna: se l'articolo fosse finito nelle mani di qualche revisore della Chicago School forse le cose sarebbero andate diversamente. Anche Akerlof otterrà il Nobel nel 2001 per aver contribuito ad approcci non tradizionali dell'analisi economica.