

«Abbiamo usato le mappe sbagliate»

Intervista a Daniel Kahneman di Fabio Carducci

«Temo che la crisi non cambierà la psicologia dei risparmiatori. Più probabile invece che migliori i processi decisionali nelle istituzioni». Questa la "lezione per il futuro" secondo Daniel Kahneman, psicologo di Princeton e Nobel per l'Economia nel 2002, interpellato sul dibattito lanciato dal Sole 24 Ore.

C'è una storia che Kahneman ama raccontare. Un plotone di soldati svizzeri si perde sulle Alpi. Dopo molti tentativi, riescono finalmente a orientarsi grazie a una mappa che hanno con loro, e a ritrovare la via di casa. Quando arrivano, raccontano l'avventura al loro superiore che li guarda sbigottito: «Ma questa è una cartina dei Pirenei...». La storia, secondo Kahneman, illustra un meccanismo psicologico che è stato decisivo per la crisi globale: la convinzione di possedere un modello valido della realtà, e l'aggrapparci ad esso anche quando la realtà tende a smentirlo. Nel caso della crisi, le mappe sbagliate sono state utilizzate dagli investitori, dalle autorità che avrebbero dovuto vigilare, dagli economisti.

Kahneman è uno dei fondatori dell'economia comportamentale, ha studiato a lungo la psicologia del giudizio e il decision making in condizioni d'incertezza, tema sul quale è intervenuto anche recentemente a Roma, su invito dell'Enel. Ed è stato tra gli studiosi che hanno scosso con più forza uno dei pilastri della teoria microeconomica, quello della razionalità delle decisioni individuali. Uno dei momenti più interessanti della crisi, a suo avviso, sono state le «confessioni di Greenspan» al Congresso Usa: quando l'ex capo della Fed ha riconosciuto che «la sua teoria del mondo era sbagliata», riferendosi alla convinzione che le banche fossero il soggetto più titolato a proteggere i propri interessi. Invece bisogna pensare, ritiene Kahneman, che le imprese non sono "attori". Gli attori sono i manager, che nel caso delle banche si sono comportati anche piuttosto razionalmente, massimizzando i loro interessi personali. L'errore, da parte dei regolatori e dei policy makers, è stato trascurare che questi interessi non coincidevano con gli interessi di lungo periodo delle imprese che dirigevano.

Mentre i banchieri hanno agito secondo i canoni tradizionali della razionalità economica, lo stesso non si può dire di altri attori della crisi, e ciò ha reso più difficile prevederla. Se i sottoscrittori americani di mutui avessero agito con quella logica e coerenza decisionale che la teoria economica gli attribuisce per necessità di "modello", forse non avrebbero comprato case che non si potevano permettere, pensando che il loro prezzo sarebbe cresciuto all'infinito. Perché la gente, ha dimostrato sperimentalmente Kahneman, «nelle sue valutazioni è conservatrice, attribuisce molta più importanza alle potenziali perdite che ai guadagni» e in realtà è terribilmente allergica ai rischi: «Il problema è che molto spesso non li conosce».

Ora che l'intero globo ha dovuto fare i conti con le conseguenze di un'eccessiva esposizione ai rischi, si potrebbe sperare in un'altra caratteristica della psicologia umana, quella di apprendere dagli errori. Ma su questo, Kahneman è solo parzialmente ottimista. «Potrà esserci un certo cambiamento marginale nel mood della gente – replica – ma non credo ci sarà una rivoluzione. Quello su cui possiamo sperare è un miglioramento del decision making nelle istituzioni, e da questo punto di vista posso assicurare che Cass Sunstein, uno dei migliori giuristi americani e capo dell'Ufficio per l'informazione e la regolamentazione della Casa Bianca, è già al lavoro».

