

Il gabinetto che insegnò agli uomini la scelta migliore

Pubblicato: Martedì 9 Ottobre 2018



Francesco Vella, professore di diritto commerciale all'università di **Bologna**, ha messo subito le mani avanti: «Con questa lectio magistralis mi prendo dei **rischi** avventurandomi in territori sconosciuti». Il rischio di cui parla Vella – intervenuto alla consegna delle borse di studio per i dieci anni della fondazione **Giovanni Valcavi** – è relativo al fatto che quei territori si trovano a cavallo tra **l'economia, il diritto e le scienze cognitive** e rappresentano le nuove frontiere della regolamentazione.

Certo, un bell'azzardo per l'ortodossia economica e giuridica, ma un rischio che vale la pena correre, visto che nel 2017 ha portato il **premio Nobel** per l'economia a **Richard Thaler**. Il professore dell'Università di Chicago, fondatore dell'economia comportamentale, è l'autore di "**Nudge**", letteralmente "**pungolo**", libro scritto insieme al giurista di Harvard **Cass Sunstein**, diventato un bestseller negli Usa e pubblicato in Italia da **Feltrinelli** con il titolo "**La spinta gentile**". «Thaler e Sunstein – ha detto Vella – ci dicono che ricorrendo a **incentivi e pungoli** saremo capaci di **migliorare la vita delle persone** e contribuiremo a risolvere molti gravi problemi della società. E potremo farlo continuando a difendere la libertà di scelta dell'individuo».

GALEOTTO FU IL GABINETTO

La teoria parte dall'osservazione della realtà, ovvero i **bagni** degli uomini dell'aeroporto olandese di **Schiphol**, sempre molto sporchi, caratteristica poco gradevole che influiva sia sulla scarsa igiene dei locali che sull'aumento continuo dei costi per le pulizie. Le cose cambiano radicalmente quando nei gabinetti viene messa **l'immagine di una mosca**, cioè un mirino, rimedio sufficiente a evitare

debordamenti, sporcizia e pulizie extra. E se basta una mosca per cambiarlo, vuol dire che l'uomo del gabinetto è molto lontano da quello immaginato dal regolatore. «Quando definiamo le regole – ha sottolineato il giurista – abbiamo come riferimento un essere umano astratto, invece dovrebbe essere più vicino alla realtà, alla sua irrazionalità perché noi viviamo in un mondo di modelli reali, non astratti».

COME SCEGLIAMO

Le **scienze cognitive** hanno dimostrato che ci sono **pensieri veloci e lenti**. Gli esseri umani decidono in base a **due meccanismi**: uno più **istintivo** e immediato, l'altro più lento e **consapevole**. Il primo è quello che usiamo di più perché ci fa stare bene, il secondo invece ci fa credere di prendere decisioni razionali, perciò giuste. Ci innamoriamo delle **ipotesi iniziali** anche contro ogni evidenza, **giustificiamo** le nostre scelte anche quando sono palesemente **sbagliate**. Insomma, «asserragliati nelle solide mura di una rigida coerenza siamo al sicuro **dagli assedi della ragione**». Le **trappole mentali** sono sempre in agguato perché le persone sovrastimano le loro capacità e non riconoscono la **superiore intelligenza dell'altro**, particolare che fa perdere informazioni fondamentali per la decisione.

C'è quindi un evidente **disallineamento** tra le regole, basate su modelli astratti, e la diagnosi, derivante dalla realtà. Per esempio, quando si parla di **scelte economiche e finanziarie** c'è una tutela che si basa sulla **asimmetria** delle informazioni: ma è poi così vero che più informazioni abbiamo, più siamo tutelati? «Un'indagine sul credito al consumo – ha spiegato Vella – ha dimostrato che il **59% delle persone non ha letto il contratto** prima di firmarlo, mentre il **79% chiede un prestito direttamente al negoziante** durante l'acquisto. Il **59%** non sa cos'è il **taeg** e quindi non sa quanto gli costa il credito. Nelle scelte finanziarie di basso livello il **38% si fida dei familiari**».

Le informazioni dovrebbero essere più chiare e comprensibili, espresse con parole semplici. I processi decisionali più rallentati, con **maggiori divieti rispetto ai prodotti** proposti al risparmiatore – la vicenda delle obbligazioni subordinate di banca Etruria in questo senso è emblematica – e una governance degli stessi che sia adeguata alla tutela dell'investitore.

LA SPINTA GENTILE CONDIZIONA LA NOSTRA LIBERTÀ

Per quanto gentile sia la spinta, non possiamo non interrogarci sul destino della libertà di scelta dell'individuo: può il pubblico regolatore manipolare l'**autonomia** delle persone? C'è il rischio di creare uno **Stato paternalista** che sceglie al posto del cittadino? «Forse dobbiamo chiederci perché il privato per affermare il proprio assetto valoriale può condizionare le scelte dei consumatori mentre il pubblico non può farlo – ha concluso Vella – Le spinte gentili sono solitamente la migliore risposta, almeno quando non c'è alcun danno per gli altri».

Alla fine della lectio magistralis, a proposito di pungoli e incentivi, **Paola Bassani Valcavi**, presidente della fondazione intitolata a **Giovanni Valcavi**, il rettore dell'Università dell'Insubria, **Alberto Coen Porisini**, e la professoressa **Rossella Locatelli** hanno consegnato **6 borse di studio** ad altrettanti **studenti meritevoli** della facoltà di economia: Sonia **Baroffio**, Valentina **Marchesini**, Matteo **Plotegher**, Gessica **Pollastro**, Cristina **Vistola**, mentre a Sara **Loiacono** è stato assegnato per merito un alloggio al Collegio Cattaneo.

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it