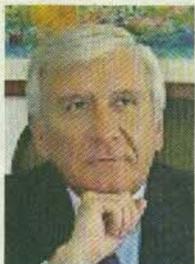


L'OPINIONE ■ GIAN CARLO COCCO\*

# L'ECONOMIA TRA INGANNI E TRAPPOLE



■ L'economia comportamentale e le neuroscienze (come ho cercato di illustrare nel mio ultimo libro: «Neuromanagement» e nel corso di formazione realizzato dalla Supsi sullo stesso tema)

possono aiutarci a comprendere e ad agire più efficacemente nell'attuale complesso e imprevedibile mondo globalizzato. Vediamo come.

Innanzitutto l'economia e la finanza comportamentale hanno dimostrato che gli operatori economici non sono identificabili con la figura del cosiddetto homo oeconomicus in grado di impiegare la propria razionalità in termini assoluti e di massimizzare, con le sue scelte, il profitto. Tutti gli operatori economici, dai semplici venditori e compratori, fino agli imprenditori e ai governanti, sono influenzati molto più dalle loro credenze (spesso errate) che dai fatti oggettivi. Che la gestione delle imprese e il governo delle nazioni siano soggetti a errori, talvolta catastrofici, è sotto gli occhi di tutti.

Purtroppo la grande varietà e pericolosità dei limiti mentali umani individuali e collettivi non è stata finora presa in considerazione e contrastata in modo significativo. Analizzato spietatamente, il mondo economico e finanziario (per limitarci ad esso) appare dominato dai processi di inganno e dai correlati meccanismi di autoinganno che si originano dalle innumerevoli trappole mentali presenti nelle menti umane (meccanismi spesso non conosciuti o,

comunque, sottovalutati).

I mercati di ogni tipo e le compagini sociali sono soggetti a raffinati meccanismi di manipolazione. Purtroppo i guai non derivano solo dagli inganni, ma anche dai notevoli e diffusi limiti della presunta razionalità che, ancora oggi, si ritiene prevalente nell'agire umano.

Senza entrare in una visione globalmente negativa, è comunque opportuno porci alcune domande.

Cosa ne pensiamo delle società di rating? Come vengono gestiti i prodotti finanziari «derivati», dei quali la Deutsche Bank è ricolma? Come sono state gestite operazioni di grande imbroglio come i bond argentini, la crisi finanziaria delle «tigri asiatiche» del 1997, il crack della new economy del 2000, il crollo delle banche d'affari del 2008 originato dalla bolla dei prime rate, la crisi europea dei debiti sovrani del 2011, il black monday in Cina del 2015?

È difficile non pensare che dietro a molte operazioni che spesso mettono sul lastrico decine di migliaia di famiglie non ci sia una abbinata di disegni ingannevoli, accompagnati da colpevole ignavia da parte delle «istituzioni di controllo» e da una notevole dose di incompetenza degli operatori, ma anche da diffusi processi di inconsapevole autoinganno presenti tra i soggetti truffati.

Le neuroscienze e l'economia comportamentale hanno dimostrato, con dovizia di esperimenti ed esemplificazioni, che nei processi di inganno si cade sovente a causa delle innumerevoli trappole mentali che caratterizzano la mente umana, soprattutto quando di queste trappole mentali non vi è consapevolezza.

Alle trappole mentali (limiti cognitivi, emotivi e percettivi umani insuperabili che solo se resi consapevoli, possono essere contenuti, al pari delle illusioni ottiche), si aggiungono gli autoinganni. L'autoinganno è un processo mentale sub-intenzionale che cerca di eliminare il dispiacere e di produrre soddisfazione tramite una forma di illusione consolatoria e falsamente ottimistica. Trappole mentali e autoinganni non evidenziano una patologia mentale diffusa, ma solo limiti umani che all'origine hanno uno scopo semplicemente difensivo.

A questo punto è opportuno riformulare le origini di molti macro-fenomeni prodotti in campo economico: la fine della separazione tra istituti di credito e banche d'affari, l'Unione Europea nata quasi esclusivamente come una unione monetaria, la globalizzazione dell'economia cavalcata in modo acritico, quasi messianico e, in ogni caso, presentata come un fenomeno ineluttabile.

Come ha evidenziato Nassim Taleb nei suoi libri, le multinazionali e le grandi nazioni che hanno carattere accentrato, e spesso estremamente complesso ed elefantico, soffrono di una endemica fragilità che cercano di contrastare operando continui inganni nei confronti degli interlocutori con i quali interagiscono.

Nassim Taleb ritiene la Svizzera sia un esempio di nazione che riesce a limitare gli inganni e gli autoinganni che caratterizzano la gran parte del mondo attuale. La Svizzera, dunque, fa e deve continuare a fare, per la sua salvaguardia, il contrario di quello che fanno l'Europa in generale e l'Italia in particolare.

\* docente universitario