



fondazione **school for advanced studies**
scuola studi avanzati in **venice**
in **venezia** foundation

Scelta razionale e comportamenti: psicologia ed economia a confronto

Paolo Legrenzi

Università Iuav e Scuola di Studi Avanzati in Venezia

Milano, 5 luglio 2007



Razionalità: sintattica e semantica

- Razionalità → definizione più ristretta di quella quotidiana = "ragionevole, accettabile alla ragione"
(someone who is rational is able to think clearly and to make decisions and judgements that are based on reason, cfr. Collins Cobuild, p. 1191).
- Sia economia che psicologia → razionalità come "coerenza" e *non* come "sostanza"
- "test di razionalità" → la loro coerenza *non* il contenuto di credenze e preferenze.
- **nozione sintattica e non semantica**



- Tendenza fuorviante a semplificare (divulgazione):
l'economia = la sede delle teorie normative: come dovremmo agire
la psicologia = il terreno di studio dei comportamenti effettivi
- Realtà più complessa → la psicologia ingenua tende a coincidere con i postulati della razionalità economica: si pensa di comportarsi secondo i principi:
 - della transitività,
 - della dominanza,
 - della teoria della scelta razionalee tuttavia ...
la psicologia sperimentale → divergenza sistematica (e inconsapevole) da questi principi



Fallimenti della razionalità

ordini di fattori → 2 tipi di "fallimenti"
della cognizione rispetto alla
razionalità degli economisti



1° ordine di fattori

Razionalità vincolata (bounded rationality):

- i limiti di capacità attentive, mnestiche e di calcolo *vincolano*
il "carico computazionale"
utilità di routine automatiche
- capacità "aumentate" sono: immaginabili in termini teorici oggi implementabili su sistemi artificiali come i computer
- le euristiche (à la Simon) un trade-off tra:
i limiti della mente umana e le prestazioni di calcolo richieste da problemi complessi
- oggi nuova immagine dell'intelligenza
Leibniz: calcolo come apice della razionalità umana



2° ordine di fattori per lo scarto ec/psic

→ i "fallimenti" rispetto ad una razionalità ideale dipendono dai modi specifici in cui le persone selezionano ed elaborano mentalmente le informazioni

E' stato mostrato sperimentalmente come:

- **fattori "locali"** = le modalità e i formati di presentazione delle informazioni, inneschino specifici contesti di giudizio.
- **"prospect theory"**
- **"failures of invariance"** → presenza di giudizi e scelte incoerenti di fronte allo stesso problema presentato in frames (cornici) differenti

INCONSAPEVOLEZZA dell'incongruità delle risposte



Problema

Le persone intuiscono la fondatezza dei principi della scelta razionale e, allo stesso tempo, se ne discostano sistematicamente?

- MECCANISMI NON CONSAPEVOLI
- OVERCONFIDENCE
- FOCUSING
"comprare il titolo X oppure no?"
- BEAUTY CONTEST
- RISCHIO e NAIVE PROBABILITY
(3 bicchieri)
- RICERCA DI CONFERME: 2 4 6
- BENESSERE (e PROSPECT THEORY)



Rilevanza di questa tradizione di ricerca

CRITERIO COGNITIVO: possiamo classificare i comportamenti esaminati come dei casi di "fallimento della razionalità"

solo nel caso in cui

sia fondata teoricamente l'aspettativa circa la capacità di rispondere adeguandosi ad un qualche criterio di razionalità.



Critiche

- artificialità degli esperimenti: risultati non sarebbero trasferibili ai "contesti reali"
- fraintendimenti dei compiti: gli scenari e i compiti rappresentati in modo diverso da quello in cui dovrebbero (secondo noi rappresentarsi)
- se le varie forme di "irrazionalità" = errori momentanei e causali, dovuti al contesto o a fraintendimenti, non dovrebbero essere né prevedibili né riconducibili a principi generali (Stanowich e West, 2000)
- non possono essere attribuiti a mancanza di motivazione da parte di chi partecipa agli esperimenti
 - ➔ le persone non sono "impegnate" in un compito "vero"
- incentivi monetari non comportano sostanziali differenze, anzi il maggiore "impegno" è spesso controproducente (Camerer e Hogarth, 1999).
- le persone esperte, come i medici, gli infermieri o i legislatori = come gli inesperti
 - ➔ i fallimenti della razionalità sono "impermeabili" all'apprendimento (buste)

Per una rassegna completa delle obiezioni, (cfr. Shafir e LeBoeuf, 2002, p. 502).



Conclusioni

Rapporto tra Economia e Psicologia → i seguenti ingredienti:

- analisi normativa del comportamento razionale prescritto in quello scenario,
- strumenti di misura in esperimenti di laboratorio o naturali → scostamento da quanto sarebbe prescritto da un'analisi normativa,
- un'analisi delle radici del fallimento della razionalità
- la possibilità di collocare tale analisi in una teoria psicologica più ampia in grado di rendere conto di tali fallimenti sulla base di pochi meccanismi cognitivi
- capacità di ricondurre questi meccanismi cognitivi a una teoria del funzionamento della mente.



Morale

*Tenendo separati l'approccio economico e quello cognitivo allo studio della razionalità
→ inventare buone ricette con gli ingredienti sopra descritti*

Rispetto a questa strategia corretta
due pericolose tendenze!



Gli economisti

Tentazione di "ridimensionare" i lavori della tradizione cognitiva

Possono fare questo in due modi:

- il primo, più radicale, mette in forse la portata empirica dei risultati sperimentali e delle osservazioni.
- il secondo, più insidioso, consiste nel **rilassare le condizioni di razionalità**, così da riassorbire le anomalie



Gli psicologi

Tendenza a separare radicalmente l'approccio normativo da quello psicologico, *accontentandosi* di affermare che "ogni comportamento umano ha un senso", depotenziando il programma di ricerca qui descritto:

- tutto ha un senso agli occhi dell'agente, basta trovarlo (come direbbe uno psicoanalista classico).
- analogia con catechismo e peccati → non modificare il primo per eliminare i secondi

Shafir, E., LeBoeuf, R. (2002), Rationality, Annual Review of Psychology, 53, 491-517