

Capitolo diciannovesimo

Decisione

Decisori ideali vs. decisori reali

Di fronte a una decisione da prendere, un decisore ideale dovrebbe scegliere in modo razionale la migliore opzione possibile

Le scelte che le persone fanno nella loro vita quotidiana *non seguono sempre i principi ideali dei modelli formali*

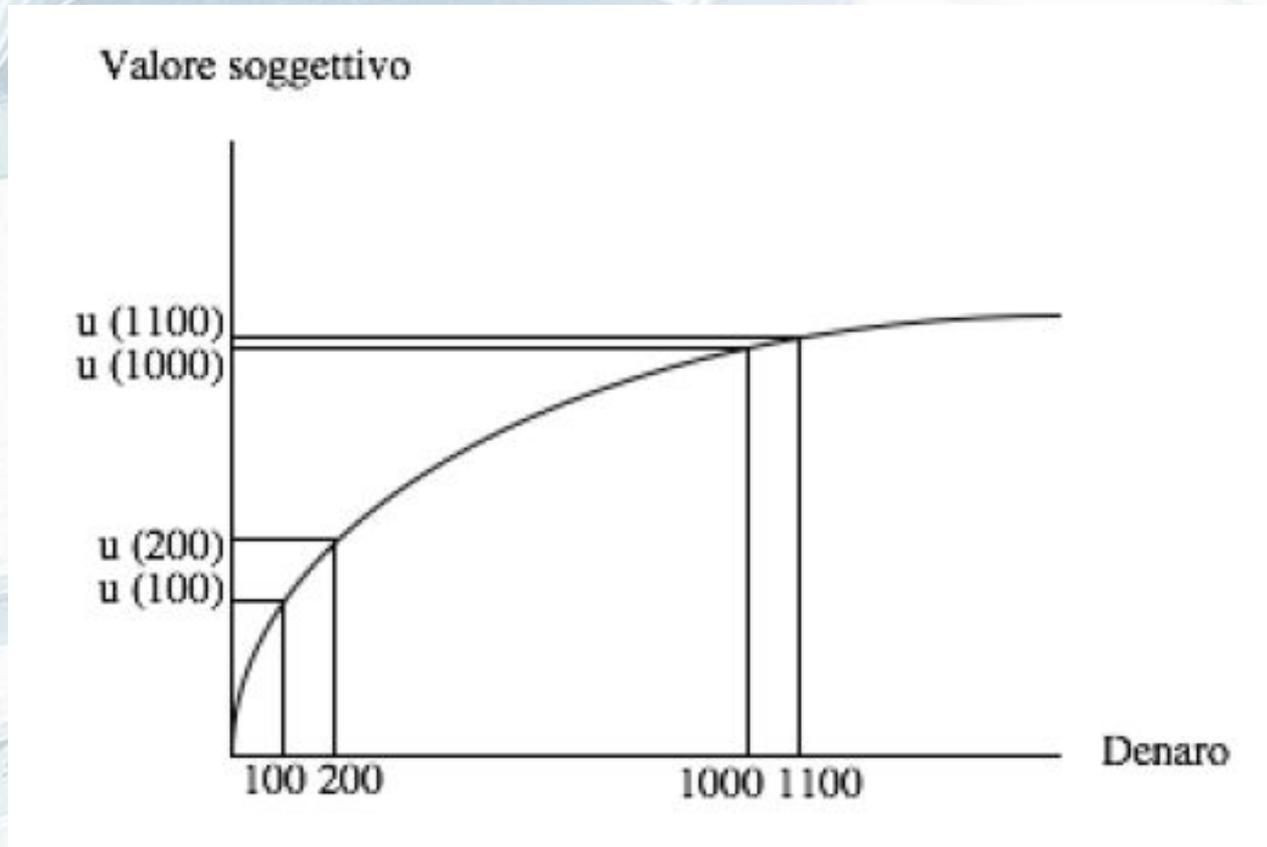
Il valore soggettivo

In termini oggettivi, passare da 100 a 200 euro equivale a passare da 1.000 a 1.100 euro: in entrambi i casi, la ricchezza aumenta di 100 euro

Tuttavia, quell'incremento avrà un valore maggiore per una persona che possiede solo 100 euro rispetto a una che ne possiede 1.000

Il *valore soggettivo* può essere rappresentato come una *funzione logaritmica* della ricchezza

Intervalli uguali sulla scala della ricchezza (denaro) corrispondono a intervalli *proporzionalmente decrescenti* sulla scala dell'utilità o valore soggettivo



Vincite

Problema 1

Dovete scegliere tra:

- una vincita sicura di 100 euro
- una lotteria in cui avete il 50% di probabilità di vincere 200 euro e il 50% di non vincere nulla

valore atteso di a): 100 euro

valore atteso di b): 50% di 200 euro (cioè 100) sommato al 50% di 0 euro = 100 euro

Dal punto di vista del valore atteso, le due opzioni sono equivalenti e le persone dovrebbero scegliere indifferentemente l'una o l'altra

In realtà quasi tutte le persone scelgono a) e mostrano di preferire la somma sicura rispetto al rischio associato a b) (mostrano una *avversione per il rischio*)

Spiegazione del problema 1

L'andamento della funzione dell'utilità dà conto dell'avversione al rischio osservata nel problema 1

Infatti il grafico mostra che il 50% per cento dell'utilità associata a 200 euro è minore dell'utilità associata a 100 euro

Perdite

Problema 3

Dovete scegliere tra:

- una perdita sicura di 100 euro
- una lotteria in cui avete il 50% di probabilità di perdere 200 euro e il 50% di non perdere nulla

valore atteso di a): meno 100 euro

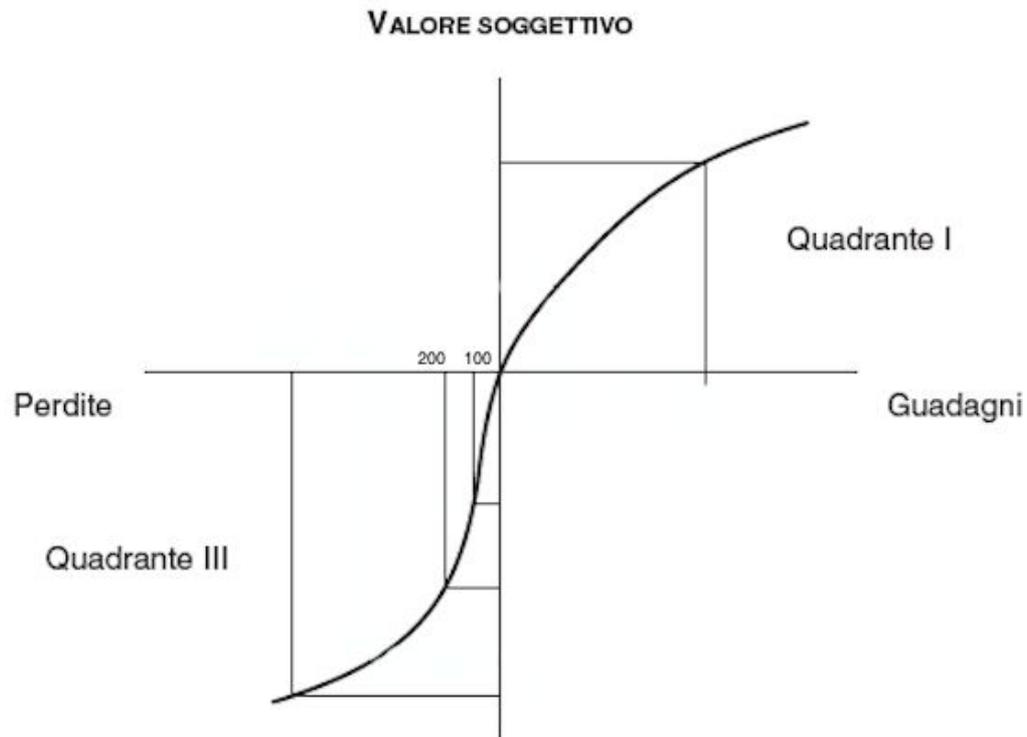
valore atteso di b): 50% di meno 200 euro (cioè meno 100)
sommato al 50% di 0 euro = meno 100 euro

Come nel problema 1, dal punto di vista del valore atteso, le due opzioni sono equivalenti e le persone dovrebbero scegliere indifferentemente l'una o l'altra

In realtà quasi tutti scelgono a). In questo caso, diversamente che nel problema 1, le persone mostrano di preferire il rischio associato a b) piuttosto che la perdita sicura (mostrano una *propensione per il rischio*)

Spiegazione del problema 3

Si consideri la seguente funzione a forma di «S» (funzione del valore soggettivo) che combina la funzione concava dell'utilità relativa ai guadagni con una funzione convessa relativa alle perdite



Si consideri in particolare il quadrante III che mostra l'andamento della funzione per ciò che riguarda le perdite. Questo andamento dà conto della propensione al rischio osservata nel problema 3

Infatti il grafico mostra che la disutilità della perdita di 100 euro è superiore al 50% della disutilità di una perdita di 200 euro

Di conseguenza, una scommessa che offra il 50% di probabilità di perdere 200 euro (e il 50% di non perdere nulla) è meno negativa di una perdita sicura di 100 euro e le persone la preferiranno

La cornice delle scelte

Problema 4

Immagina che gli USA stiano per affrontare una rara malattia asiatica che, stando alle previsioni, ucciderà 600 persone. Sono stati proposti due diversi programmi per combatterla.

Se si applica il programma A, saranno salvate 200 persone.

Se si applica il programma B, c'è $1/3$ di probabilità di salvare 600 persone e $2/3$ di probabilità di non salvare nessuno.

Quale programma sceglieresti?

valore atteso di A = 200 persone salvate

valore atteso di B = $\frac{1}{3}$ di 600 più $\frac{2}{3}$ di 0 = 200 persone salvate

I due programmi sono equivalenti. Tuttavia la grande maggioranza delle persone sceglie il programma A

Spiegazione del problema 4

Salvare vite umane equivale a un guadagno. Di conseguenza, per *l'avversione al rischio che si manifesta nel dominio dei guadagni*, il programma che offre la salvezza certa di 200 vite umane è preferito al programma che comporta l'alto rischio di non salvare nessuna vita

Problema 5

Come il problema 4, tranne che per la descrizione delle conseguenze di due possibili programmi:

Se si applica il programma C, moriranno 400 persone.

Se si applica il programma D, ci sono $\frac{2}{3}$ di probabilità che muoiano 600 persone e $\frac{1}{3}$ di probabilità che non muoia nessuno.

valore atteso di C = 400 persone morte

valore atteso di D = $2/3$ di 600 più $1/3$ di 0 = 400 persone morte

I due programmi sono equivalenti. Tuttavia la maggior parte delle persone preferisce il programma D

Spiegazione del problema 5

Le vite umane scomparse sono percepite come perdite. Di conseguenza, per la *propensione al rischio che si manifesta nel dominio delle perdite*, il programma rischioso che offre la possibilità di salvare tutti o nessuno è preferito al programma che comporta la perdita certa di 400 vite umane

Si consideri ora che le due varianti del problema della malattia asiatica, dal punto di vista del valore atteso, sono identiche. I programmi A e B del problema 4 equivalgono, rispettivamente, ai programmi C e D del problema 5. L'unica differenza è la descrizione delle conseguenze: vite umane salvate nel problema 4 e vite umane scomparse nel problema 5

Conclusione

Una diversa presentazione delle medesime possibilità induce le persone a fare scelte diverse. Esse esprimono atteggiamenti diversi di fronte a una stessa opzione *secondo che essa sia presentata come un possibile guadagno o una possibile perdita*

Avversione per le perdite

Problema 6

Un amico vi dice: «Lancia una moneta. Scegli una delle facce. Se viene quella che hai scelto, ti dò 100 euro. Se viene l'altra, mi dai 100 euro. Accetti?»

Quasi nessuno accetta. Eppure probabilità di vincere = probabilità di perdere, e possibile guadagno = possibile perdita

La scommessa è rifiutata per il *maggiore peso psicologico che hanno le perdite rispetto ai guadagni*

Spiegazione del problema 6

Torniamo alla funzione del valore soggettivo (sl. 12). Le due curve che compongono la funzione non sono simmetriche. La curva delle perdite è *molto più ripida* di quella dei guadagni

Ciò corrisponde al diverso impatto psicologico che hanno un guadagno e una perdita di corrispondente entità. Il dispiacere associato alla possibile perdita di 100 euro non è compensato dal piacere associato alla possibile vincita di 100 euro

L'avversione per le perdite non è un fenomeno circoscritto, nell'uomo esiste una più generale *dominanza degli stimoli negativi su quelli positivi*

- Per es. è più facile trovare un volto arrabbiato in un insieme di volti felici che un volto felice in un insieme di volti arrabbiati

Quali sono le ragioni biologiche di questo tipo di asimmetria?

Gli organismi che si focalizzano sulle possibili minacce anziché sulle possibili opportunità hanno maggiori probabilità di sopravvivere e riprodursi

Il mantenimento dello status quo

Il problema 6 offre la possibilità di non giocare e le persone mostrano di preferirla alla scommessa, cioè preferiscono non vincere nulla piuttosto che rischiare di perdere 100 euro

Ciò mostra che l'avversione per le perdite può produrre una *preferenza per lo status quo*

La possibile perdita non sembra compensata neppure da un guadagno superiore. Molte persone rifiutano la seguente scommessa (problema 7):

«Lancia una moneta. Scegli una delle facce. Se viene quella che hai scelto, ti do 200 euro. Se viene l'altra, mi dai 100 euro. Accetti?»

Anche se il possibile guadagno è il doppio della possibile perdita, per molte persone la differenza non è ancora sufficiente per accettare la scommessa

Scelte conflittuali

Problema 10

State pensando di comprare un tablet ma non avete ancora scelto il modello. Capitate in un negozio che fa una svendita di un solo giorno. Vendono un modello di tablet della nota marca A a 99 euro, un prezzo molto inferiore a quello standard. Lo comprate o preferite aspettare di avere più informazioni sui vari modelli presenti sul mercato?

La maggior parte delle persone cui viene sottoposta questa scelta ipotetica decide di acquistare il modello in offerta

Problema 11

State pensando di comprare un tablet ma non avete ancora scelto il modello. Capitate in un negozio che fa una svendita di un solo giorno. Vendono un modello di tablet della nota marca A a 99 euro e un modello della marca B, molto superiore alla prima, a 169 euro. Entrambi i modelli hanno un prezzo molto inferiore a quello standard. Che cosa fate? Comprate il modello A, il modello B o preferite aspettare di avere più informazioni sui vari modelli presenti sul mercato?

In questo caso la maggioranza delle persone preferisce rimandare l'acquisto

Spiegazione

Quando c'è un'unica offerta (problema 10) vi sono buone ragioni per concludere l'acquisto (marca nota, prezzo buono e offerta limitata nel tempo) e decidere è facile

Nel problema 11 occorre confrontare i possibili vantaggi e svantaggi dei modelli in offerta e decidere quale è l'opzione migliore e decidere è difficile

In queste situazioni di scelta conflittuale, spesso le persone preferiscono *rimandare* la scelta

L'architettura delle scelte

Secondo l'analisi economica classica le preferenze delle persone sono *stabili* (= le persone manifestano le stesse preferenze indipendentemente dal contesto e dalla loro espressione)

In realtà le persone non hanno preferenze stabili

La presentazione delle opzioni disponibili può essere usata per indirizzare le decisioni delle persone verso le opzioni migliori («*spinta gentile*»)