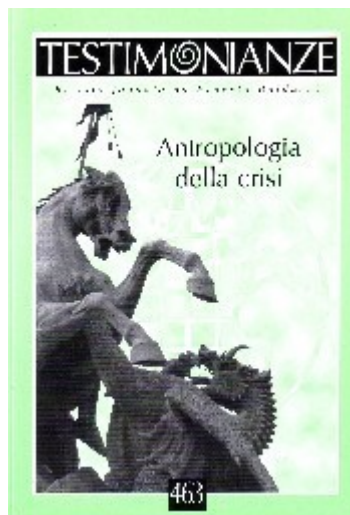


Sergio Caruso

Willy Coyote gioca in borsa

**La crisi economica ripensata da uno psicologo
(con un po' di filosofia e un pizzico di cinema)**



estratto da:

**Del Pasqua P., Giuntini A., Saccardi S., *Antropologia della crisi*,
Associazione Culturale "Testimonianze", Firenze 2009
(*Testimonianze*, LI, 463, 1, gen-feb. 2009), pp. 59-67.**

Rivista fondata da Ernesto Balducci

TESTIMONIANZE

via Giampaolo Orsini 44 - 50126 Firenze

infotestimonianze@gmail.com

www.testimonianze.org www.testimonianzeonline.com

N° 463 - «Antropologia della crisi»

Alfredo Jacopozi, *Il Concilio: una memoria "sulla via del tramonto"?*

CULTURE E RELIGIONI

Emanuele Rossi, *La laicità in un mondo plurale*

ANTROPOLOGIA DELLA CRISI (a c. di Paola Del Pasqua, Andrea Giuntini, Severino Saccardi)

Severino Saccardi, *Economia al futuro: il "tempo dei nipoti"*

Andrea Giuntini, *Un esempio tipico di crisi globale*

Fabio Dei, *Prove di fine del mondo*

Simone Siliani, *Il coraggio di cambiare*

Sergio Caruso, *Willy Coyote gioca in borsa*

Mauro Lombardi, *Una "distruzione creatrice"?*

Mauro Grassi, *"Memento mori"*

Alessandro Andreini, *Come un diluvio?*

Giovanni Momigli, *Rattoppi nuovi su un vestito vecchio?*

Giampaolo Di Piazza, *Del "buon uso" della crisi*

Alessandro Checcucci, *In crisi di sicurezza*

Ugo Biggeri, *Un esame di coscienza per la Finanza "globale"*

Piero Meucci, *Sul (presunto) allarmismo dei mass media* (intervista a c. di Paola Del Pasqua)

UOMO PLANETARIO

Radek Kadlček, *Dialogo (praghese) con mio nonno* (intervista a c. di Felipe Hedstrom)

SOCIETÀ CIVILE

A. Checcucci e A. Donati, *Dall'assistenzialismo all'autonomia: il percorso di una comunità*

Giovanni Allegretti, *I nuovi talenti della 59ma Berlinale*

Willy Coyote gioca in borsa

La crisi economica ripensata da uno psicologo
(con un po' di filosofia e un pizzico di cinema)

di Sergio Caruso

Sommario:

§ 1. "La vita è un paradiso di bugie".- § 2. Gli economisti usano una psicologia ingenua, pre-scientifica.- § 3. Gli economisti ignorano la psicologia di gruppo (e disdegnano le metafore).- § 4. Fra Keynes e Hitchcock: il "fattore *psycho*" dell'economia.-

"La vita è un paradiso di bugie"

Ricordate Willy Coyote? Vecchio *cartoon* di Chuck Jones per la Warner Bros, molto amato anche in Italia. Da bambino, negli anni cinquanta, lo vedevo al cinema negli intervalli; i ragazzi di oggi lo conoscono grazie alla TV. Una canzone di Eugenio Finardi ne fa la personificazione emblematica di tutti gli sfigatissimi eroi della vita quotidiana.¹ Lo schema narrativo è semplice ed efficace: il Coyote vorrebbe acchiappare Road Runner, altrimenti detto Beep Beep. Il quale, a dispetto del nome e del verso che fa (*beep beep*, tal quale un clacson), non è un SUV, ma uno strambo uccello del deserto: a piedi come uno struzzo, corre veloce di qua e di là. Willy s'ingegna, architetta trappole diaboliche, costruisce macchine micidiali; ma quel bipede irridente riesce sempre ad evitarle *in extremis*. Ed è il povero Willy che di solito resta vittima delle sue stesse invenzioni. Così pure negli inseguimenti: sull'orlo del burrone Beep Beep frena di colpo, devia, vola via; invece Willy, come invasato, continua a correre; e senza freni – chi non ricorda questa scena? – corre nel vuoto per un bel po', finché, sgomento, non si accorge di essere sospeso nel nulla; e solo allora precipita giù di schianto (non senza avere malinconicamente salutato lo spettatore con la zampetta triste).

Non c'è immagine migliore di questa per descrivere l'inizio della crisi: i mutui *subprimes*, i *toxic assets* fondati su nulla, la fiducia mal riposta che improvvisamente viene meno, il crollo delle borse, il fallimento delle banche. Credevamo di stare sul solido, invece non era che una truffaldina catena di sant'Antonio. Ma *solo quando ce ne siamo accorti, il crollo è avvenuto*. Eugenio Finardi ha ragione: Willy il Coyote siamo noi, incapaci di controllare le diavolerie che noi stessi abbiamo inventato.

A tutti i sociologi è ben noto il c.d. "teorema di Thomas", secondo cui una situazione immaginata produce, su tutti gli attori sociali che la credono vera, gli stessi effetti che produrrebbe la situazione reale. Di qui la relativa frequenza di "profezie auto-adempientesi", studiata da Robert K. Merton.² Il guaio è che le bugie hanno la gambe

¹ Ringrazio l'amico Claudio Carabba, storico del fumetto e critico cinematografico, per avermi aiutato a citare correttamente questo e altri film, più avanti richiamati nel testo del presente articolo.

² Cfr. THOMAS W.I., THOMAS D.S., *The Child in America: Behavior Problems and Programs*, Knopf, New York 1928, pp. 571-572; e MERTON R.K., *Social Theory and Social Structure*, Free Press, New York 1949¹, 1957², 1968³; trad.it. *Teoria e struttura sociale*, Il Mulino, Bologna 1971, 1992 (del concetto di *self-fulfilling prophecy* si parla nel vol. II).

corte, cioè: le false credenze finiscono con l'essere smascherate, *prima o poi*. E allora le profezie positive si tramutano in profezie negative, le previsioni rosee in previsioni catastrofiche: nuove bugie, egualmente capaci ahimé di auto-realizzarsi...

A fronte di ciò, ci sono due reazioni possibili. Quelli che dicono: era meglio non saperne nulla, ché, sicuri di essere ricchi, lo saremmo ancora. Almeno per un po'. Ancora due passi nel vuoto. Ancora tre passi nel delirio. E' la politica del "diniego", quella seguita fino a ieri da banche e governi. Ma non da loro soltanto: un po' da tutti noi. Padoa-Schioppa la chiama, con espressione dantesca, "veduta corta" (ci torneremo fra poco). Ed è questa la politica che favorisce le crisi pazze. Rassegnati all'altalena di bugie, ci si predispone – nella miglior ipotesi – a ricavarne il massimo profitto per sé soli: esasperando l'oscillazione!

Poi ci sono, pochi, quelli che dicono: no, meglio sapere; facciamo di questa crisi un'occasione per apprendere dall'esperienza. Forse, se riuscissimo ad eliminare bugie e false credenze ovvero – siamo realisti – a ridurre il campo che l'economia e la finanza concedono loro, le oscillazioni sarebbero più contenute e meno devastanti.

"Diniego" e, per contro, "apprendere dall'esperienza" sono concetti cari alla psicoanalisi. Ma quale mai può essere il contributo che psicologia e psicoanalisi sono in grado di dare alla riforma della finanza internazionale? Non molto, certo. *Sutor nec ultra crepidam*. Nelle pagine che seguono mi limito a proporre qualche osservazione su una sola delle questioni possibili, la questione per così dire "preliminare": il travagliato rapporto delle scienze economiche con la psicologia.

Gli economisti usano una psicologia ingenua, pre-scientifica

Per quanto riguarda le scienze economiche, è chiaro che nella "politica del diniego" sono inclusi la stragrande maggioranza degli economisti. Com'è noto, ben pochi avevano previsto questa crisi. Fra questi pochi George Magnus, che non è un accademico, ma lavora per l'UBS (Union de Banque Suisses). Nell'estate del 2007 Magnus dichiarò che l'economia internazionale stava attraversando un *Minsky moment*. Nessun modello matematico di particolare sofisticazione, Magnus si riferiva alla più semplice delle idee: quella ribadita più volte da un altro economista, l'americano Hyman Minsky (un discepolo di Keynes, morto nel 1996 dopo una vita dedicata allo studio delle crisi). Secondo Minsky, le crisi economiche conseguono dalle crisi finanziarie, che sono a loro volta essenzialmente provocate dalla crescita senza limite dei debiti (e dai crac che ne derivano). Adesso che la crisi c'è – scrive Magnus nel 2008 – possiamo solo sperare che il *Minsky moment* (crisi economico-finanziaria) non diventi un *Minsky meltdown* (collasso del sistema bancario). Ciò che potremo evitare solo se lo Stato interviene a bonificare il sistema finanziario, obbligandolo a ripulirsi dei titoli tossici.³ Il che, sia detto fra parentesi, non vuol dire necessariamente ricomprarli a spese del contribuente.

Semplice ed essenziale: la crescita senza limite dei debiti ci porta alla rovina. E basta far finta di nulla. Più che l'analisi di un economista, si direbbe l'opinione del "buon padre di famiglia". Ed effettivamente qualche anno fa, anche prima di Magnus, io, che non sono certo un economista, chiacchierando con mio figlio allora studente di scienze politiche, gli dicevo: «Hai letto come sono indebitati gli americani? Debito pubblico, debito privato, debito estero... e che cifre! Finora sono riusciti a evitare l'inflazione ed esportare il malessere, giocando sul dollaro e sulla fiducia; ma se non si affrettano a rientrare, è sicuro che nel giro di pochi anni ci sarà una terribile crisi internazionale, e proprio a partire dagli Stati Uniti». L'economia americana, "la locomotiva America" come usava dire, viaggiava in

³ MAGNUS G., «Is there time to avert a Minsky meltdown?», *Financial Times*, October 13 2008.

quegli anni a tutto vapore. Mio figlio scosse la testa e, fra serio e faceto, rispose: «Non sarà che in fondo al cuore sei rimasto un comunista?».

Se racconto questo episodio, non è per dire quanto sono bravo; piuttosto, per dire che c'è qualcosa che non va nell'approccio teorico dell'economia *mainstream*. Qualcosa di grave, se non riescono a vedere l'evidenza. Per farla breve: *non è che gli economisti ignorano del tutto l'importanza del "fattore psi"; è che usano una psicologia ingenua, pre-scientifica, "popolare", seppure nobilitata da un apparato matematico tanto imponente quanto inutile. In altri termini: sono sbagliate le premesse, perché fondate su una visione della "natura umana" del tutto immaginaria. Basti una citazione: quel saggio di Sargent & Wallace sulle "aspettative razionali degli attori economici", su cui si è formata un'intera generazione di teorici e pratici in materia di politica economica. Saggio che non è, come Smith (molto più furbo di loro) del 1776, ma di ieri l'altro: 1976!*⁴

Scrivono Giuliano Aluffi: «Tra le tante vittime della crisi globale c'è l'*homo oeconomicus*, quell'essere razionale che, secondo gli economisti neoclassici, sarebbe sempre capace di decidere massimizzando il suo utile. Il suo epitaffio è il *mea culpa* recitato da Alan Greenspan davanti al Congresso il 28 ottobre 2008, quando l'ex governatore della Federal Reserve, imbarazzato, ammise di non aver agito per prevenire la crisi confidando che le banche avrebbero razionalmente tutelato il proprio interesse proteggendo gli azionisti. Così non è stato. Eppure è da trent'anni che lo psicologo Daniel Kahnemann, premio Nobel per l'economia nel 2002, va dimostrando che le scelte economiche sono costellate da errori e irrazionalità».⁵

Aluffi ha ragione. Da circa trent'anni le scienze sociali, e per esse teorici come Herbert Simon o Jon Elster, hanno rimesso in discussione le teorie dell'azione razionale, accusandole di essere mal fondate sul piano descrittivo (e talora mal congegnate perfino sul piano normativo).⁶ L'attore sociale, ben lungi dal coincidere con l'*homo oeconomicus*, non è affatto capace, nella pratica quotidiana, di orientarsi in maniera così razionale come la teoria vorrebbe; e non solo per mancanza d'informazioni afferenti dall'esterno, ma per una serie di ragioni tutte interne alla sua coscienza. Dove tanto i "desideri" quanto le "credenze", come pure le capacità di "calcolo razionale" dei mezzi, subiscono la fatale pressione di meccanismi di difesa inconsci, dinamiche di gruppo e distorsioni percettivo-cognitive, di volta in volta legati: alla storia del soggetto, alla natura della situazione, ai limiti intrinseci del cervello umano.

Sui meccanismi di difesa inconsci e sulle dinamiche di gruppo c'è una vasta letteratura psicoanalitica, di cui le scienze sociali (e in particolare l'economia) hanno tardato a prendere atto sul piano teorico, salvo esservi obbligate sul piano pratico-applicativo (si pensi alle strategie di *marketing*). Sulle distorsioni percettivo-cognitive c'è una letteratura recente, nonché rapidamente crescente, d'impostazione non solo cognitivista, ma ormai anche neuro-psicologica. Kahneman e Tversky ne sono gli studiosi principali.

Solo qualche esempio, un po' alla rinfusa. (1) Prima legge di Kahneman-Tversky: tutte le valutazioni sono influenzate dal *framing*, inteso specialmente come "contesto semantico",⁷ ma anche – lo sottolinea Jon Elster – come "sfondo delle aspettative". (2) Seconda legge di Kahneman-Tversky, la c.d. *loss aversion*: a parità di valore, il dispiacere

⁴ SARGENT T.J., WALLACE N., «Rational expectations and the theory of economic policy», *Journal of Monetary Economics*, 2, 1976, pp.169-183.

⁵ ALUFFI G., «L'economia scienza razionale? Per niente, parola di Nobel», intervista a Daniel Kahnemann, *Il Venerdì/la Repubblica*, 13 marzo 2009, pp. 64-67.

⁶ Sulle teorie dell'azione razionale e sui loro limiti, rimando all'esposizione – chiara, completa e persino divertente – proposta in rete da Brunella CASALINI per il corso di "Filosofia delle scelte collettive" (Univ. di Firenze, a.a. 2008-09): www.unifi.it/off_form/allegati/uploaded_files/2008/200011/B001250/filsceltecollettive3 aprile.pdf (al quale testo rimando anche per le principali indicazioni bibliografiche degli autori da me citati).

⁷ L'influenza del "contesto semantico" (cioè del modo e delle parole con cui si formula una certa questione) è decisivo per le *domande*, in ordine alle *risposte*. Come sanno o dovrebbero sapere coloro che producono sondaggi di opinione (per non parlare di quelli che li leggono)

di perdere qualcosa è irrazionalmente superiore al piacere di acquisirla. Ancora due “leggi” di Kahneman: (3) chi è esposto più volte alla stessa situazione la valuta in termini sempre più favorevoli (si preferisce ciò che è più familiare, e nulla è più familiare dello *status quo*); (4) siamo naturalmente portati a ritenere più probabile quello che, in quel momento e sotto la pressione di circostanze emotive, ci è più facile immaginare. E per di più (5) salvo specifiche competenze, non siamo di norma capaci d'impostare il calcolo di semplicissime “probabilità composte” (tanto meno d'intuirne il risultato). Ma c'è di peggio. (6) abbiamo ancora una mentalità così “magica” da ritenere che una certa qualità, specie se intensamente positiva o negativa sul piano affettivo, sia più facilmente condivisa da oggetti vicini nello spazio, piuttosto che non da oggetti lontani ((quasi che ogni qualità potesse trapassare per “contagio”: l'ha dimostrato di recente Arul Misrah). Per non parlare d'interferenze da più tempo già note. Le quali, di qua di ogni valutazione o computazione, distorcono la memoria e la stessa percezione. Per es. (7) siamo portati a ricordare, immaginare e perfino percepire cose e persone che giudichiamo “molto importanti” come fisicamente più grandi o più alte di quanto realmente non siano. C'è poi (8) una netta tendenza ad allinearsi con le percezioni prevalenti nel gruppo di appartenenza e a conformare ad esse i propri giudizi, ivi compresi i giudizi metrici. Più che mai quando sono in ballo “valori”, c'è (9) una tendenza egualmente netta ad allinearsi con gli atteggiamenti del gruppo di riferimento (come nel fenomeno della “socializzazione anticipativa”). Tutti sanno, o credono di sapere, quanto forte sia (10) l'interferenza del pregiudizio sul giudizio; ma la maggior parte dà per scontato di esserne personalmente immune. Col duplice risultato di (11) sopravvalutare le proprie valutazioni e sottovalutare le valutazioni altrui. Molti poi intuiscono l'esistenza di un meccanismo detto “interferenza retroattiva”, cioè di una interferenza negativa di quanto appreso oggi (per es. lo spagnolo) sulla corretta rievocazione di quanto appreso ieri (per es. il portoghese); ma pochi conoscono (12) quella singolare forma di interferenza retroattiva che ci spinge a “spalmare” la valutazione del segmento più recente su tutta l'esperienza (come succede quando, *ceteris paribus*, si dà un miglior voto allo studente che su tre domande risponde bene solo all'ultima, rispetto a quello che risponde bene solo alla prima). Per finire con (13) la classica fallacia del *propter hoc*: siamo naturalmente portati a vedere in ogni generica contiguità (dalla successione temporale alla correlazione statistica) una specifica relazione di causa-effetto.

E tutte queste non sono che una parte delle distorsioni cui siamo esposti.

Non è questo il luogo per approfondire le cause di cotante limitazioni che affliggono l'intelletto umano. Basti dire che per ragioni evolutivo-adattive il cervello umano è naturalmente programmato a prendere *decisioni rapide*, a fronte di rischi e sfide che urgono nell'ambiente, *anche quando non ha tutti gli elementi per decidere*. A tal fine, il cervello è fornito di schemi euristici (così li chiama Daniel Kahneman, sulle orme di Herbert Simon) i quali, per economizzare tempo, minimizzano la ricerca d'informazioni e saltano alla conclusione più probabile. Le distorsioni cognitive di cui sopra rispecchiano il prevalere degli “schemi euristici” (arcaici, innati, paleocorticali, veloci ed emotivi) sugli “schemi analitici” (recenti, appresi, neocorticali, lenti e freddi). Il guaio è che i rischi e le sfide emergenti nell'ambiente storico sono di natura completamente diverse da quelli emergenti nell'ambiente preistorico. In particolare, il mondo sociale è cambiato molto più dell'uomo che lo abita. Sicché può succedere, e spesso succede, che uno schema di valutazione perfettamente adattivo due milioni di anni fa per la sopravvivenza dell'*Homo ergaster* nelle savane africane o nelle steppe dell'Asia (poniamo: la tendenza ad allinearsi con le valutazioni del gruppo di appartenenza, oppure l'identificazione di ogni contiguità con una causalità) si riveli, invece, terribilmente disadattivo per l'*Homo sapiens* oggi, alle prese con quotazioni di borsa, decisioni di voto etc.

Gli economisti ignorano la psicologia di gruppo (e disdegnano le metafore)

All'adozione di una psicologia ingenua si aggiunge, per gli economisti, un altro guaio. Quando pure guardino con interesse alla psicologia, essi si limitano alla psicologia cognitiva dell'individuo singolo; si direbbero, invece, ignorare l'esistenza di una *psicologia sociale* che studia cose come gli atteggiamenti, le rappresentazioni sociali, la diffusione sociale delle credenze, il panico etc. In modo tutto particolare, poi, ignorano quanto viene studiato in materia di *dinamiche di gruppo*. Il che è abbastanza paradossale – notava qualche anno fa un grande psicologo sociale, Serge Moscovici – perché l'economia è una scienza sociale che tratta di fenomeni collettivi, nonché carichi di emozioni; e non si capisce perché mai dovrebbe usare, per comprendere *questi* fenomeni, una psicologia di *quel* tipo.⁸

A dire il vero, gli economisti hanno cercato di elaborare degli indicatori di quello che viene definito il *sentiment* del mercato, cioè le aspettative di crescita/decrecita rispecchiate dal comportamento degli operatori. Fra questi indici uno dei più affidabili, fornito altresì di un qualche valore predittivo a breve, viene ritenuto il PMI o *Purchasing Managers' Index*. Il PMI è costruito quale media ponderata di cinque grandezze variamente espressive della dinamica aziendale, rilevate e riferite da circa 400 *managers* di altrettante aziende di ogni Paese; viene reso pubblico ogni mese dall'Institute for Supply Management di Charlotte, North Carolina, ed è tenuto in gran conto dalle autorità monetarie dell'Unione Europea. Fra parentesi: per quanto riguarda l'Italia (ma il resto del mondo non sta meglio), il PMI sta ancora parecchio al di sotto di 50 (corrispondente allo stato di ferma, senza crescita né decrecita). Gli ottimisti notano che da qualche mese tende a risalire, cioè che l'economia peggiora sì, ma meno marcatamente di prima.

Fatto sta però che il PMI resta *sotto l'aspetto psicologico* un indice alquanto grezzo, del tipo fiducia/sfiducia: incapace com'è di distinguere e mettere in evidenza la diversa qualità delle dinamiche in atto. C'è da chiedersi se non si possa fare di meglio.

La psicologia psicoanalitica dei gruppi di Wilfred R. Bion *non* è immediatamente utilizzabile dalle scienze sociali. Rispetto ad altre, essa presenta però un vantaggio, che costituisce ai miei occhi un serio motivo d'interesse: quello di poter essere generalizzata – con qualche precisazione, che lo stesso Bion fornì – alle situazioni di grande o grandissimo gruppo, con relative articolazioni istituzionali. Fra l'altro, Bion stabilisce delle corrispondenze fra “assunti di base” (le fantasie condivise su cui la “mentalità di gruppo” si disloca al momento) e forme-valore. Per esempio: nell'assunto di “dipendenza”, il gruppo si orienta verso quei beni che possono essere inconsciamente metaforizzati come *cibo*; nell'assunto di “attacco-fuga”, verso quei beni che possono essere inconsciamente metaforizzati come *armi*; nell'assunto di “accoppiamento”, verso quelli che possono essere inconsciamente metaforizzati come *partner*. Liberamente sviluppando Bion, aggiungerò: nell'assunto di “esplorazione e gioco”, verso quelli che possono essere inconsciamente metaforizzati come *specchi* o *giocattoli*. Se questo è vero, analizzando con attenzione la dinamiche emergenti nel gruppo sociale e decifrando le metafore contenute nel discorso pubblico, dovrebbe essere possibile prevedere, se pure a breve termine, *la qualità della domanda!*

Vero è che i “beni” di cui parla Bion non sono necessariamente merci; ma nel grande gruppo sociale sono *anche* merci. Inoltre: ci sono, nell'opera bioniana, alcune pagine dimenticate che riguardano più da vicino l'economia.⁹ Niente meno che una teoria generalizzata del grande gruppo, nella quale dovrebbero confluire la psicologia sociale,

⁸ La stessa cosa potrebbe dirsi per il rapporto dell'economia con la matematica. Gli economisti usano molta matematica, ma credo che usino *quella sbagliata* (nel senso di strumenti *inadatti* allo scopo), perché troppo spesso si avvalgono di equazioni lineari per descrivere le fluttuazioni caotiche di sistemi complessi. La teoria delle catastrofi (Thom), la matematica frattale (Mandelbrot), la teoria del caos (Prygogine) consentirebbero forse descrizioni più fedeli e predizioni più attendibili.

l'epidemiologia medica, e l'economia politica. Secondo Bion – che, bisogna riconoscerli, si esprime molto cautamente al riguardo – ci sarebbe, in ogni fase della vita sociale, un legame sotterraneo – per l'esattezza, "protomentale" – fra la qualità delle fantasie condivise, il tipo di malattie prevalentemente diffuse e la fiducia/sfiducia in questo o quel mezzo di scambio (Bion parla esplicitamente di oscillazioni nel valore della moneta). Ora: può ben essere che tutto ciò sia solo una fantasia di Bion (egli per primo, da scienziato, ne riconosce la natura meramente ipotetica) e, diciamo, non è neanche tanto facile inventare una ricerca interdisciplinare che metta alla prova questa ipotesi. Nondimeno, già che tanti concetti bioniani hanno dimostrato nell'applicazione clinica della psicoanalisi una tenuta forte, non varrebbe la pena provarci?

E poi: non sottovalutiamo le metafore correnti, le immagini condivise. Dalla filosofia contemporanea – l'analisi metaforologica di Hans Blumenberg, l'ermeneutica di Richard Rorty – abbiamo appreso quanto cariche di senso esse siano, e quanto importanti per capire le movenze profonde di una società determinata. Anche oggi. «Per esempio. Chi si ricorda più che certi termini di uso corrente nel campo finanziario, come *broker* e *blue chips*, provengono rispettivamente dalle scommesse sui cavalli e dal gioco del poker? E che dire del bel numero d'immagini che nel campo economico evocano uno *stato solido*, come "fondo" rispetto a "flusso", oppure uno *stato liquido*, come appunto "liquidità", oppure uno *stato gassoso*, come "bolle speculative", oppure un *passaggio di stato*, come "volatile" e "consolidato"? Possibile che queste isotopie semantiche (il gioco d'azzardo, la fisica degli stati), assolutamente trasversali rispetto alle teorie, non abbiano nulla da dirci sulle strutture segrete dell'economia contemporanea?». ¹⁰

Fra Keynes e Hitchcock: il "fattore psycho" dell'economia

Secondo punto: i fattori psicologici che possiamo identificare nella crisi in atto. Che si ricollega al precedente, perché (a) non è un caso che gli economisti più acuti e sottili nel prevedere e/o analizzare la crisi siano anche fra quelli più sensibili alle implicazioni psicologiche; e (b) non è un caso che tutti insistano sulla trasformazione della finanza in gioco d'azzardo.

George Magnus, già ricordato, è stato uno dei pochi capaci di prevedere le conseguenze di tale trasformazioni. Hyman Minsky, mentore di Magnus, era un allievo di Keynes. Ciò che unisce questo *coté*, ben più che l'enfasi sulla politica monetaria o la fede nella spesa pubblica (ahimé, nessuna delle due garantisce più la ripresa, senza politica fiscale e senza redistribuzione del reddito), è l'enfasi sulla dimensione psicologica dell'agire economico. La più famosa tra le espressioni di Keynes, gli "spiriti animali" del capitalismo, mutuata – giova ricordarlo – dalla fisiologia del cervello (così come veniva concepita nel XVII secolo), è sostanzialmente una metafora della psicologia collettiva. E anche la "convenzione", che Keynes mette alla base degli orientamenti assunti dall'agente economico, chiamato a decidere senza sufficiente informazione, è sostanzialmente un concetto psicologico: non psicobiologico, come gli "schemi euristici" di Simon e Kahneman, ma psicosociale.

Del resto, fra i grandi della scienza economica non è solo Keynes che richiama i colleghi alla psicologia. Fra gli allievi di Alfred Marshall al King's College di Cambridge c'era, con Keynes, Arthur Cecil Pigou. Il quale anche più di Keynes riconobbe l'incidenza del fattore emotivo come moltiplicatore delle risposte economiche e fonte di

⁹ BION W.R., *Experiences in Groups, and Other Papers*, Tavistock Pubs., London 1961; trad.it. *Esperienze nei gruppi - e altri saggi*, Armando, Roma 1966, pp. 116-121.

¹⁰ Autocitazione da: CARUSO S., «Alla ricerca della filosofia economica», *Storia del pensiero economico*, n.s., IV, 2, 2007, pp. 149-186.

comportamenti irrazionali. Le fluttuazioni dell'economia – scrive Pigou nel 1929 – non si capiscono senza ricondurle, in parte almeno, a “cause psicologiche”, cioè ad «una qualche alterazione nel livello di attivazione mentale [*variations in the tone of mind*] delle persone che controllano l'industria; alterazione da cui derivano errori di previsione per quanto riguarda la loro attività economica, nella forma di un indebito ottimismo o di un indebito pessimismo».¹¹

Alla vigilia della Grande Crisi del 1929-31, dichiarava Keynes (nella famosa conferenza di Cambridge, 1928) di essere quanto mai preoccupato dall'espandersi di «una forma particolarmente virulenta di pessimismo economico», cioè l'idea che «l'enorme progresso economico sia finito per sempre, che il rapido miglioramento del tenore di vita abbia imboccato una parabola discendente; che per il prossimodecennio ci si debba aspettare non un incremento, ma un declino della prosperità».¹²

Poi, dimenticata la grande lezione keynesiana, c'è stata una diffusa sottovalutazione degli aspetti psicologici. George Katona, cui si deve l'opera seminale della nascente psicologia economica, viene spesso citato nelle *note* dei manuali di economia, ma il *testo* degli stessi fa spesso dubitare che lo si sia letto davvero (Katona insisteva, già nel 1951, sul prevalere degli “schemi abituali” sulla “decisione razionale”).¹³ Nel frattempo gli studi di “psicologia economica” e, ormai, di *behavioral economics* e *behavioral finance* (finalmente nutriti di psicologia vera e moderna) sono di molto cresciuti; ma sono anche rimasti, fino a ieri, una specialità di nicchia, ignorata dai più. Finché la concessione del Nobel per l'economia a uno psicologo come Kahnemann (2002) non ha riscosso l'ambiente dalla sua pigrizia intellettuale. Finché, soprattutto, l'erompere della crisi non ha riportato in primo piano quello che un po' sinistramente (ricordate quel film di Hitchcock?) viene ormai chiamato, persino sui giornali, il “fattore *psycho*” della crisi.¹⁴

Oggi, rispetto alle preoccupazioni del 1928, quando Keynes denunciava quella «forma particolarmente virulenta di pessimismo economico», ci troviamo purtroppo in una situazione peggiore. Non tanto dal punto di vista economico-finanziario, quanto dal punto di vista psicologico. Infatti, al pessimismo specifico degli operatori di borsa e degli agenti sul mercato si aggiunge il pessimismo generico di una certa cultura postmoderna. Complicato dal masochismo morale di certe posizioni ideologiche (ahimé di “sinistra”), che sembrano non *dispiaciute*, bensì *compiaciute* di predire catastrofi di ogni genere e specie. In queste condizioni, il rischio di *self-fulfilling prophecies* si rinforza.

Questo tipo di masochismo morale, catastrofista a tutto campo, è un vizio molto italiano. Ma per quanto riguarda in particolare il futuro dell'economia, gli italiani non sono, a dire il vero, tanto pessimisti. Un sondaggio del novembre-dicembre 2008, realizzato in 17 paesi contemporaneamente dal Worldwide Independent Network of Market Research, colloca l'Italia in posizioni intermedia: non così fiduciosi come il Brasile, l'India, la Cina e (strano a dirsi, con cinque milioni di posti di lavoro perduti) gli Stati Uniti d'America, ma neppure così pessimisti come Giappone, Gran Bretagna, Germania e Francia.¹⁵ Il guaio è che (a) l'indice realizzato con questo sondaggio non rispecchia, come il PMI, il *sentiment* di operatori economici attivamente impegnati bensì gli umori generici di una “pubblica opinione” alquanto passiva e relativamente disinformata; e che (b) comunque sia, l'assetto

¹¹ PIGOU A.C., *Industrial Fluctuations*, Macmillan, London 1929, p. 73. Sulla maggior attenzione di Pigou per i fattori psicologici dell'economia ha richiamato di recente l'attenzione Amartya Sen, da cui traggio la citazione. Cfr. SEN A., «Capitalism Beyond the Crisis», *The New York Review of Books*, Vol. 56, No. 5, 2009 (trad.it. di prossima pubblicaz. su *La Rivista dei Libri*, maggio 2009).

¹² La conferenza di Cambridge è stata ripubblicata di recente: KEYNES J.M./ROSSI G., *Possibilità economiche per i nostri nipoti*, Adelphi, Milano 2009.

¹³ KATONA G., *Psychological Analysis of Economic Behavior*, Mc Graw Hill, New York 1951; trad.it. *L'analisi psicologica del comportamento economico*, Etas Kompass, Milano 1964.

¹⁴ MANCA D., «Il “fattore *psycho*” della crisi», *Il Corriere della Sera*, 1° marzo 2009, p. 37.

¹⁵ Ne dà ampia informazione un articolo di MANCA D., «La crisi e la fiducia», *Magazine*, 19 febbraio 2009, pp. 38-48. Per i dati completi: www.winmr.com/doc_upload/WIN%20CRISIS%20INDEX.pdf

futuro dell'economia globale, perché di questo ormai si tratta, non si gioca in Italia (sotto questo aspetto, peraltro, meglio che siano fiduciosi americani e cinesi).

Ci sono indubbiamente fattori culturali, che hanno a che fare nel bene e nel male col "carattere nazionale" (un'altra nozione che mi guarderei bene dal liquidare in fretta e furia come non-scientifica). Ma un pessimismo diffuso resta. Tanto maggiore sullo "sfondo delle aspettative", nonostante che sul mercato finanziario le bolle speculative si sgonfiassero una dopo l'altra. Ricordate la grande illusione della "nuova economia", quando parve che che qualunque azienda in qualche modo connessa con l'informatica dovesse crescere con i ritmi della Microsoft?

Negli anni del *boom*, specialmente in America, nessuno si stupiva che una banca potesse concedere un mutuo ipotecario corrispondente al 120% del valore del bene ipotecato. Sano ottimismo? No, molto di più e molto peggio. *Nummus non parit nummos*, diceva san Tommaso. E' una frase famosa, cara a Keynes. Ma, si badi bene: *non* è una *prescrizione negativa*, un divieto, come normalmente s'intende; è un'asserzione *negativa*, l'affermazione che ciò è sempre e per natura impossibile. Credere il contrario rientra in quella che, tecnicamente, diremo "mentalità magica": quella di chi scambia il denaro finto con quello vero. Lacan direbbe: un pensare folle che mette l'Immaginario al posto del Simbolico.

E' questa la follia di Gekko: il finanziere cinico e spregiudicato degli anni Ottanta, interpretato da Michael Douglas nel film di Oliver Stone, *Wall Street*. «Il denaro c'è, ma non si vede. Semplicemente si trasferisce. Da un'intuizione all'altra, magicamente». Commenta lo stesso Douglas: «Il film paradossalmente uscì nell'87, pochi giorni prima del crollo della Borsa. Ma il perfido Gekko divenne suo malgrado una sorta di eroe per la platea. Resta un prototipo del mondo della finanza anche per questi tempi cupi».¹⁶ E infatti si parla di farne il *sequel*, che dovrebbe intitolarsi *Money never sleep*: "il denaro non dorme mai".

Il pessimismo odierno sta all'euforia di ieri come un crollo depressivo sta alla maniacalità di tutti i Gekko. Su ciò, sulla "euforia irrazionale" di fine secolo (così la chiama ormai lo stesso Alan Greenspan, fra i massimi responsabili di quel periodo), sono *oggi* tutti d'accordo. Ma bisogna dare atto a Robert J. Shiller, economista di Yale e specialista di *behavioral finance*, di averle dedicato un volume già nel 2000:¹⁷ quando i mercati finanziari del mondo intero erano all'apice della crescita. Lo ricordo, perché Shiller fu tra i primi a sostenere che gli alti e bassi di borsa non si possono capire in termini puramente economici, bensì col soccorso di analisi psicologiche, sociologiche, demografiche; e in ogni caso sulla base di serie storiche ben più estese nel tempo di quelle di norma impiegate nelle previsioni finanziarie.

Di pari importanza – perché bisogna pur citare quegli economisti inascoltati che aveva capito – il volume che lo stesso Shiller ha scritto con George A. Akerlof (docente a Berkeley e Nobel per l'economia nel 2001). Il volume s'intitola, keynesianamente, *Animal Spirits*, ed è quasi tutto dedicato ai "fattori psico" del ciclo, nonché alla esigenza di tenere conto più che mai oggi, nell'economia globalizzata.¹⁸ Ma l'interesse principale di questo lavoro risiede nel *modo* in cui tali fattori vengono analizzati: con gli strumenti della *behavioral finance* e con esplicito attacco – un vero quanto di sfida – alla credibilità delle posizioni egemoni (ancora quelle dell'economia "razionalistica" ispirata da Sargent & Wallace) soprattutto nel campo monetario.

Anche nell'università italiana esistono oggi cattedre di "finanza comportamentale": Enrico M. Cervellati a Bologna, Eliano Lodesani a Macerata. Ed esiste un'Associazione

¹⁶ «Il nuovo Gekko», articolo-intervista di G. GRASSI, *Il Corriere della Sera*, 29 marzo 2009, p. 33.

¹⁷ SHILLER R.J., *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princeton (NJ) 2000; trad.it. *Euforia irrazionale. Alti e bassi di borsa*, Il Mulino, Bologna 2009.

¹⁸ AKERLOF G.A., SHILLER R.J., *Animal Spirits. How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*, Princeton University Press, Princeton (NJ) 2009.

Italiana di Finanza Comportamentale (AIFINC), che vede finalmente insieme psicologi ed economisti.¹⁹ Non che dalla finanza comportamentale ci si debba aspettare la risposta ad ogni problema; ma questo dialogo trans-disciplinare – vivo e quotidiano, fra psicologia vera ed economia vera – muove, almeno, nella direzione giusta. E fa sperare che sia concluso il ciclo storico della psicologia immaginaria degli economisti: un modo di pensare che non solo non serve a capire le crisi, ma contribuisce talora a determinarle.

¹⁹ Per chi volesse saperne di più, rimando al portale internet dell'AIFINC: www.finanzacomportamentale.it.

Sergio Caruso è ordinario nella Facoltà di Scienze Politiche “Cesare Alfieri” dell’Università di Firenze, dove insegna Filosofia delle scienze sociali. Psicologo-psicoterapeuta e psicoanalista, è membro ordinario di OPIFER (Organizzazione di Psicoanalisti Italiani Federazione e Registro), *full member* dell’IFPS (International Federation of Psychoanalytic Societies) e *scientific associate* dell’AAPDP (American Academy of Psychoanalysis and Dynamic Psychiatry).

Fra le **pubblicazioni** più recenti:

«Mondo», in: *Parole del mondo globale. Percorsi politici ed economici nella globalizzazione*, a c. di A. Giuntini, P. Meucci, D. Spini, ETS, Pisa 2007: pp. 111-135; «“Società civile”: una idea vecchia per un mondo nuovo», *Iride*, n.s., XX, 52, set.-dic. 2007, pp. 461-471; «Alla ricerca della filosofia economica», *Storia del pensiero economico*, n.s., a. IV, n° 2, lug.-dic. 2007, pp. 149-186; «La città dell’altro», *Contesti* (Riv. del Dpt. di Urbanistica e Pianificazione del Territorio dell’Univ. di Firenze), I, 1, 2007, pp. 24-30; «L’uomo nell’età della tecnica», in *Scienza e tecnologia oggi: quale etica per il futuro?* (*Quaderni della Fondazione Ernesto Balducci*, 20, 2008), pp. 29-58; «Progetto terapeutico e strategie della cura: introduzione al tema», in: aa.vv., *Strategie della psicoterapia dinamica, Atti del IX convegno OPIFER/AAPDP 2007*, a c. di P. Andujar, Florence Art Edizioni, Firenze 2008, pp. 5-18; «Coincidenze e combinazioni. Immagini della casualità nella teoria e nella pratica della psicoanalisi» (2008), nel sito CIPOG (Centro Italiano di Psicoterapia ad Orientamento Gestaltico): www.cipog.com/gestalt/contributi/articoli/ (sezione: “Articoli di psicologia e psicoterapia”).

caruso@unifi.it