



CREATTIVAMENTE

GALLINE, GORILLA E DECISIONI SONANTI



A cura di Massimo Bustreo, umanista, docente universitario, formatore e coach professionista, pianista. Il suo ultimo libro è "La terza faccia della moneta. Le dinamiche che guidano la nostra relazione con il denaro" (FrancoAngeli, 2018)

www.massimobustreo.it

Quando i membri del villaggio degli Azande dell'Africa centrale si trovano davanti a un dilemma che coinvolge tutta la tribù, chiamano il capo villaggio. Quest'uomo vecchio e saggio riformula la questione nella forma di una domanda che consideri solo due risposte: o «Sì» o «No». Quindi, prende una gallina e le somministra del veleno, seguendo doverosamente il rituale. E si rivolge così all'oracolo "dalle uova d'oro": se la gallina drogata sopravvive la risposta è «Sì», se muore è «No» (EvansPritchard, 1937). Talvolta cambia gallina, ma mai rinuncerebbe a tale procedura decisionale! E voi? Affidereste le vostre decisioni a una gallina tossicodipendente? Eppure la maggior parte di noi fa ben peggio. Si affida a una scimmia bendata! Nel 1973 l'economista Burton Malkiel (in "A Random Walk Down Wall Street") affermò che una scimmia bendata e addestrata a lanciare freccette alle pagine finanziarie di un quotidiano appeso a un muro avrebbe potuto scegliere un portafoglio di azioni che funzionasse quanto uno attentamente costruito da esperti. Un'assurda provocazione? Forse. Ma qualcuno, qualche anno dopo, ha preso molto seriamente la provocazione di Malkiel. E ci ha provato. Ha addestrato delle scimmie a lanciare freccette sul muro e... il risultato? Le simpatiche scimmiette hanno ottenuto risultati persino

migliori degli esperti. E chi ci ha provato è stato il premio Nobel per l'economia Daniel Kahneman (2011). Ma quindi, che differenza c'è tra gli esiti decisionali di un analista finanziario e quelli di una scimmia addestrata? Oltre alla differenza che passa tra uno stipendio d'oro e il pagamento in banane, c'è la ben più seria ragione secondo cui per raggiungere soluzioni soddisfacenti è sufficiente all'individuo seguire norme e pratiche relativamente semplici, che non impongano pesi troppo gravosi alla sua capacità di pensare. Perché, e non troppo in fondo, pensare costa fatica ed energia.

LA TERZA FACCIA DELLA MONETA

Ecco perché tutti noi spesso lanciamo in aria, fiduciosi, una moneta. E scegliamo la terza faccia, lottando per difendere l'illusione che le nostre decisioni siano guidate dalla razionalità. Il nostro rapporto con il denaro, strumento e simbolo delle nostre relazioni prima che mezzo economico e di pagamento, non sempre passa dalla via più razionale, bensì da sentieri incoerenti, molte volte ingannevoli o fallaci. Vorremmo essere consumatori sempre più critici ma sacrificiamo la scelta ideale e scegliamo guidati dal sentimento del momento, immersi nelle nostre emozioni, sotto l'influenza dell'interazione con

gli altri e sulla base di conoscenze parziali. Siamo limitati nella nostra possibilità di lettura e nell'analisi delle informazioni, incapaci di vedere un grosso gorilla che attraversa la scena (Chabris e Simons, 2010). E i nostri limiti derivano dall'incompletezza e dalla frammentazione della conoscenza delle alternative d'azione, della concentrazione su uno specifico obiettivo, della limitatezza dell'attenzione e delle sue conseguenze, ma non solo. Le preferenze che si offrono dinanzi a una scelta non sono perfettamente ordinabili e il loro variare non è prevedibile (Gigerenzer, 2013), bensì soggettivo, influenzato da emozioni, percezione, memoria e aspettative. Inoltre, il nostro

comportamento è spesso involontario, irrazionale nonché fortemente influenzato dalla prospettiva temporale in cui agiamo, dal contesto e dalle emozioni. Siamo decisi che sanno, senza saperlo, che il meglio è nemico del bene. E anziché massimizzare l'utilità delle nostre scelte ci accontentiamo di esiti soddisfacenti: invece di calcolare la migliore soluzione possibile siamo felici per un esito sufficientemente buono. Anche se non siamo felici se ci pagano in banane, né tanto meno in visibilità. Possediamo opinioni, credenze, preferenze, vivide emozioni. Proviamo sentimenti che guidano le nostre scelte quotidiane. Il nostro comportamento può divergere da quello

di un altro anche in modo radicale o sembrare contrario alla logica. Non per questo tale comportamento si può definire "irrazionale". Non sono infatti sufficienti simili categorizzazioni sul contenuto delle credenze e delle preferenze di un individuo per ritenerlo "razionale" o meno: è il modo di attuarci in un comportamento coerente e difendibile, lineare e consistente nel tempo che rende un comportamento "ragionevole". L'analisi dei processi decisionali e l'affinamento delle strategie creative e "creative" con cui affrontare le attività della vita quotidiana e professionale - e non solo quelle aventi a che fare con scambi interpersonali in cui compaiono varie forme di moneta - implica la necessità di comprendere in profondità la natura della decisione stessa e delle sue conseguenze. Distinguere tra decisioni ottimali e sub-ottimali, tra decisioni buone e cattive, tra scelte giuste e scelte sbagliate conduce verso l'inevitabile studio di norme empiriche, euristiche, errori e distorsioni che caratterizzano le nostre scelte. È l'improrogabile necessità di conoscere i limiti da superare per poter essere realmente creativi nell'identificare e nel perseguire soluzioni efficaci.

