

FESTIVAL DI TRENTO
I CONFINI DELLA CRISI

Il clima generale di un paese è condizionato dai comportamenti individuali: chi crede nel futuro compera, chi non lo è resta a casa

La voglia di ripartire sfugge alla razionalità e alle previsioni degli studiosi: per questo è tra gli «spiriti animali» il più cruciale

Dove c'è fiducia, c'è più economia

Molte decisioni cruciali vengono prese perché sentiamo «con la pancia» che sono giuste

di **George A. Akerlof**
e **Robert J. Shiller**

Quando l'economia è in recessione, i giornalisti e gli esperti ci dicono che bisogna «ripristinare la fiducia». Era questa l'intenzione di J.P. Morgan dopo il crollo delle Borse nel 1902, quando promosse un consorzio di banchieri per investire nel mercato azionario; impiegò la stessa strategia nel 1907. Franklin Roosevelt analizzò la Grande Depressione in termini simili. «L'unica cosa che dobbiamo temere - dichiarò nel suo discorso d'insediamento nel 1933 - è la paura stessa». Nello stesso discorso affermò: «Non ci hanno colpito la peste o le locuste». Fin dai tempi della fondazione degli Stati Uniti, le flessioni dell'economia sono state viste come il risultato di un calo di fiducia.

Gli economisti danno un'interpretazione particolare al termine "fiducia". Molti fenomeni sono caratterizzati da due (o forse più) equilibri. Per esempio, se nessuno ricostruisce per primo la sua casa a New Orleans dopo l'uragano Katrina, nessun altro vorrà ricostruire la propria: chi mai vorrebbe vivere nel deserto, senza vicini di casa e senza negozi? Ma se molte persone ricostruiscono a New Orleans, allora vorranno farlo anche altri. Quindi potrebbe crearsi un equilibrio positivo (ricostruzione), nel qual caso diciamo che c'è fiducia. Ma potrebbe anche esserci un equilibrio negativo (non ricostruzione), e quindi mancanza di fiducia. In quest'ottica, la fiducia non è altro che una previsione, in questo caso riguardo al fatto che gli altri ricostruiscono oppure no. Una previsione fiduciosa è quella che immagina un futuro roseo; una previsione sfiduciosa immagina un futuro cupo.

Ma se cerchiamo il termine «fiducia» nel dizionario, vediamo che è qualcosa in più di una previsione. Il dizionario dice che significa «credenza» o «piena convinzione». La parola proviene dal latino fido, «io ho fede». La crisi di fiducia in cui ci troviamo al momento della stesura di queste pagine si definisce anche «crisi del credito». La parola «credito» deriva dal latino credo, «io credo».

Alla luce di queste ulteriori sfumature di significato, il punto di vista degli economisti, basato su equilibri binari fra previsioni rosee e previsioni cupé, sembra incompleto. Gli economisti hanno espresso solo in parte il significato di «fede» o «convinzione». La loro visione implica che la fiducia sia raziona-

le: le persone usano le informazioni disponibili per fare previsioni razionali, poi prendono una decisione razionale sulla base di quelle previsioni razionali. Certamente spesso si prendono decisioni in questo modo, in piena fiducia; ma la nozione di «fiducia» non si esaurisce in questo. Il senso proprio della fede è spingersi oltre il razionale: la persona che davvero ha fede spesso rigetta o tiene in poco conto certe informazioni. Adirittura, può non elaborare razionalmente le informazioni disponibili; e anche se le ha elaborate razionalmente, può non agire di conseguenza in modo razionale. Agirà in base a ciò che è convinta sia vero.

Se è questo che intendiamo per fiducia, allora capiamo subito perché, se varia nel tempo, la fiducia dovrebbe svolgere un ruolo centrale nel ciclo economico. Perché? Perché nei periodi positivi, la gente si fida: prende decisioni in modo spontaneo, sa istintivamente che avrà successo, è meno sospettosa. Il valore degli asset sarà alto e forse tenderà ad aumentare. Finché le persone rimangono fiduciose, la loro impulsività non sarà evidente. Ma poi, quando la fiducia svanisce, la marea cala, rivelando la nudità delle loro decisioni.

La stessa parola «fiducia», poiché implica un comportamento che esula da un approccio razionale alle decisioni, indica il motivo per cui essa svolge un ruolo centrale in macroeconomia. Chi è fiducioso esce a far compere; chi non lo è resta a casa, e vende. La storia dell'economia è piena di questi cicli di fiducia e ritirata. A chi non è mai capitato, durante un'escursione, d'imbattersi nei binari di una ferrovia da tempo abbandonata, un sogno di ricchezza ormai svanito? Chi non ha mai sentito parlare della "grande bolla dei tulipani" nell'Olanda del Seicento? Un Paese che è famoso, potremmo aggiungere, per gli intraprendenti borghesi dipinti da Rembrandt, e che ha la nomea di essere il popolo più cauto del pianeta. Chi ignora che nel Settecento persino Isaac Newton - padre della fisica moderna e del calcolo - perse una fortuna nella bolla dei Mari del Sud?

Tutto ciò ci porta a Trondheim. Aker-

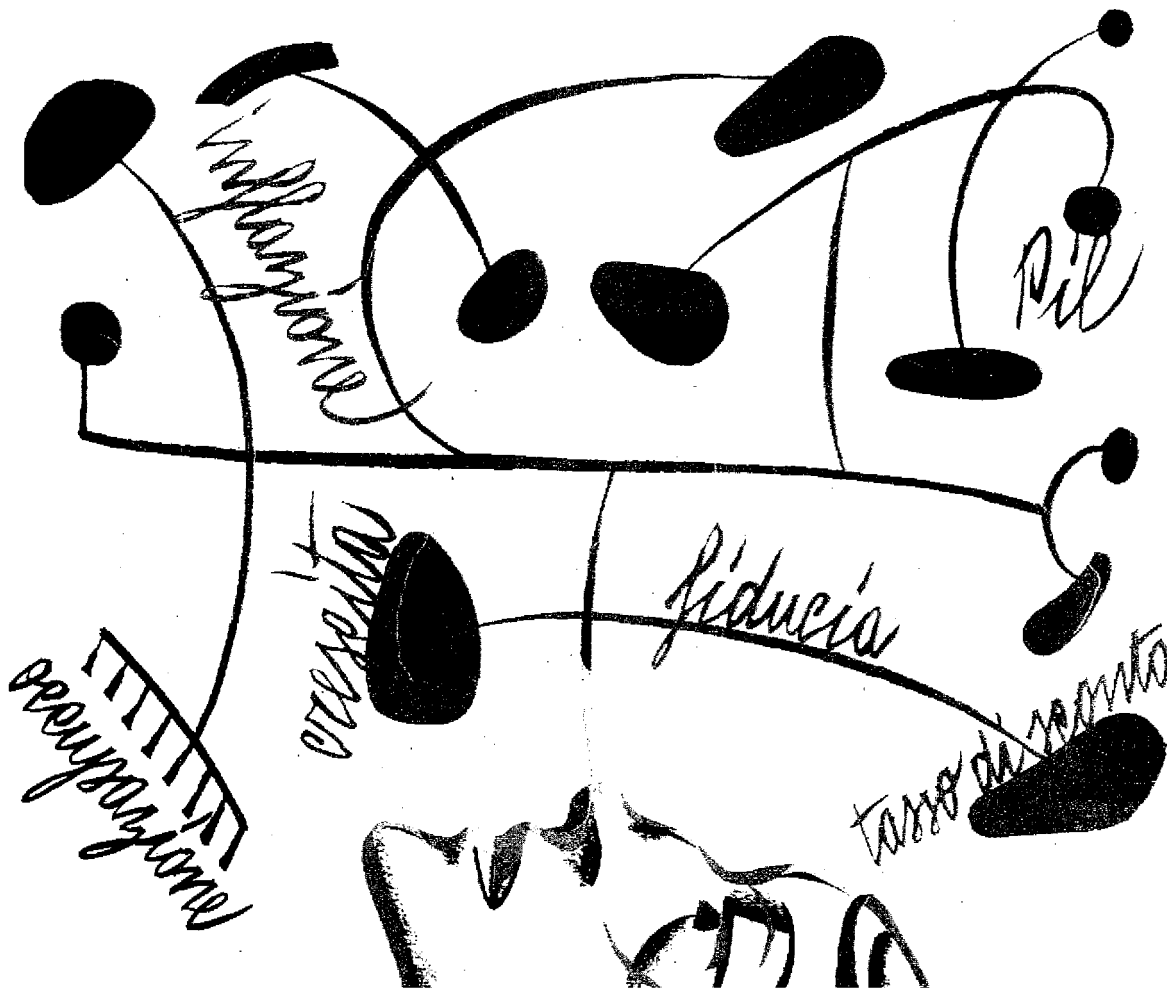
lof aveva archiviato nel punto sbagliato del cervello l'osservazione scaturita dal milione di dollari che un suo parente aveva pagato per comprare una casa nella città norvegese. Avrebbe dovuto notare che i prezzi degli immobili a Trondheim non erano soltanto indicativi di una strana impennata nei prezzi degli immobili in Scandinavia; erano parte di una bolla immobiliare mondiale. Si era fidato troppo.

Ma questo ci conduce ancor più indietro, al brano in cui Keynes parla degli spiriti animali. Quando le persone prendono decisioni importanti sugli investimenti, devono basarsi sulla fiducia. Ma la teoria economica standard suggerisce altrimenti. Essa descrive un processo formale per prendere decisioni razionali: si considerano tutte le opzioni disponibili, si considerano gli esiti di tutte quelle opzioni e quanto sarebbe vantaggioso ciascun esito. Si soppesano le probabilità di ciascuna opzione, e solo a quel punto si prende la decisione.

Ma siamo davvero in grado di fare tutto ciò? Siamo in grado di stabilire quali sono quelle probabilità ed esiti? Oppure, al contrario, le decisioni economiche - e anche molte decisioni personali su quali beni comprare e conservare - sono prese molto più sulla base del fatto che ci fidiamo oppure no? Non coinvolgono forse processi decisionali più simili a quelli che intraprendiamo quando giriamo una frittella o colpiamo una pallina da golf? Molte nostre decisioni, comprese alcune fra le più importanti nella vita, sono prese perché "sentiamo" che sono quelle giuste. John F. "Jack" Welch, da tempo amministratore delegato della General Electric nonché manager tra i più importanti del mondo, afferma che le decisioni di quel tipo sono prese «direttamente con la pancia».

Ma a livello macroeconomico, nell'aggregato, la fiducia va e viene; a volte è giustificata, a volte no. Non è solo una previsione razionale: è il primo e il più cruciale dei nostri spiriti animali.

Gli autori hanno scritto il libro «Spiriti animali» da cui pubblichiamo un estratto. Il Nobel George A. Akerlof è intervenuto ieri a Trento

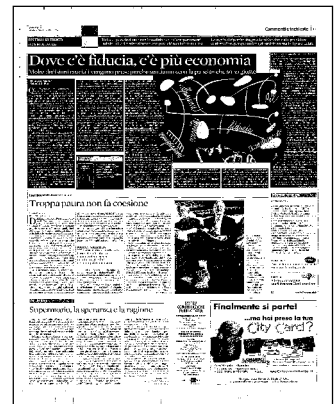


www.ecostampa.it

IL LIBRO



■ George A. Akerlof, Robert J. Shiller, *Spiriti animali. Come la natura umana può salvare l'economia*, Rizzoli editore, pagg. 322, € 19,50



079513