

SCIENZE DELLE DECISIONI - 06/05/2015

Quando il rimpianto condiziona le decisioni

UN PAPER DI PROSSIMA PUBBLICAZIONE DI ALESSANDRA CILLO E DUE COAUTORI STABILISCE CHE LE PERSONE SONO PIU' RAZIONALI DI QUANTO SI PENSASSE, MA LA TEORIA DEL RIMPIANTO NON DEVE ESSERE RIGETTATA: DEVE SOLO ESSERE AFFINATA

I problemi decisionali sono spesso troppo complessi perché l'approccio razionale sia sufficiente. Spesso, per semplificare la decisione, entrano in gioco le euristiche. La gente ragiona in modo complesso e quindi, nel processo decisionale, non sono solo gli obiettivi economici ad avere un ruolo importante. I problemi complessi e la complessità del ragionamento umano fanno sì che le emozioni diventino una parte importante del processo decisionale. Per spiegare le anomalie comportamentali, circa trent'anni fa, gli scienziati si sono rivolti a nuovi modelli di utilità e la teoria del rimpianto è stata una delle più interessanti dal punto di vista psicologico.

Il rimpianto è ciò che sentiamo dopo aver fatto una scelta sbagliata, ma può anche influenzare la decisione ex-ante. Questo significa che le persone cambiano il loro comportamento per evitare la sensazione di rimpianto. Consideriamo una persona che deve scegliere se investire in azioni o in obbligazioni. Per semplicità, si supponga che l'investimento in obbligazioni porti sempre un piccolo guadagno. L'investimento in azioni, invece, comporta un forte guadagno se il mercato sale; altrimenti comporta una grave perdita. Per ridurre al minimo la sensazione di rimpianto, l'investitore potrebbe investire in obbligazioni. In questo modo, avrebbe un piccolo guadagno senza sentire rimpianto e senza perdere denaro.

Alessandra Cillo, (Dipartimento delle Scienze delle Decisioni), **Aurélien Baillon** e **Han Bleichrodt** (entrambi Università Erasmus di Rotterdam), analizzano la teoria del

rimpianto nell'articolo *A Tailor-Made Test of Intransitive Choice*, di prossima pubblicazione in *Operations Research*.

Nel loro articolo vogliono capire se le persone violano l'assioma della transitività. "La teoria del rimpianto predice che siano possibili violazioni della transitività", spiega Cillo. Secondo l'assioma della transitività, se John preferisce A a B, e B a C, segue che dovrebbe preferire A a C. Le sue preferenze non transitive (John preferisce A a B e B a C, però preferisce C ad A) potrebbero risultare in una "pompa di denaro", ovvero un'opportunità di arbitraggio. Cillo lo spiega facendo un semplice esempio: se John ha C, ma preferisce B a C, rinuncerà a C e pagherà un euro per ottenere B. Così facendo John ha B e un euro meno in tasca. Dato che preferisce A a B, rinuncerà a B e pagherà un euro per ottenere A. Ciò significa che avrà due euro meno in tasca. Dato che preferisce C ad A, John rinuncerà ad A e pagherà un euro per avere C. Così facendo, alla fine, John si troverà nella stessa situazione in cui era all'inizio (ha C), però con tre euro meno in tasca.

Per concludere si deve tornare alla domanda: Le persone violano l'assioma della transitività? Precedenti esperimenti da parte di altri ricercatori non forniscono una prova evidente. Secondo alcuni, ci sono violazioni della transitività, mentre altri credono che siano dovute ad errori. L'articolo di Cillo, diverso dagli altri per il fatto che il suo esperimento è espressamente pensato per ogni singolo partecipante (da qui il "tailor-made" del titolo), conclude che le persone non violano l'assioma della transitività. Ma allora, questo vuol dire che non c'è spazio per la teoria del rimpianto? "No", risponde Cillo, "vuol dire semplicemente che la teoria del rimpianto dovrebbe essere messa a punto in modo da escludere le violazioni della transitività".

di Bojana Murisic