



**UNIVERSITÀ
DI TRENTO**

Laudatio in onore di Daniel Kahneman

Rino Rumiati, docente di Psicologia generale

Autorità,
magnifico rettore,
illustri ospiti,
cari colleghi,
studenti,
signore e signori,

Il professor Daniel Kahneman è nato a Tel Aviv, e si è laureato in Psicologia e Matematica alla Hebrew University di Gerusalemme nel 1954. Si è trasferito negli Stati Uniti all'Università della California a Berkeley dove, nel 1961, ha ottenuto il Ph.D. in Psicologia.

Dopo aver insegnato Psicologia alla Hebrew University di Gerusalemme, è stato professore di Psicologia all'Università della British Columbia e all'Università della California a Berkeley. Dal 1993 è Eugene Higgins Professor of Psychology alla Princeton University ed è Professore di Public Affairs alla Woodrow Wilson School. Dal 2000 è anche fellow al Center for Rationality presso la Hebrew University di Gerusalemme.

Kahneman è membro di numerose Associazioni scientifiche e ha ricevuto una molteplicità di riconoscimenti e premi per la sua attività di scienziato.

La sua ricchissima produzione scientifica si è sviluppata in filoni di ricerca apparentemente distanti tra loro (se li si legge in maniera superficiale) ma tra loro fortemente relati, talvolta integrati nell'alveo della complessità delle problematiche relative alla cognizione umana.

Se si volessero marcare dei periodi dello straordinario percorso scientifico di Daniel Kahneman, e ciò potrebbe rischiare di essere riduttivo, si può dire che c'è stato un periodo in cui l'interesse era rivolto all'indagine dei processi cognitivi di base ed un altro lungo periodo segnato dall'interesse per i processi cognitivi implicati nel comportamento decisionale.

Fino agli anni '70, infatti, Kahneman si è principalmente occupato dell'indagine sperimentale di fenomeni percettivi e dei meccanismi attentivi. Molti psicologi cognitivi italiani della mia generazione hanno potuto apprezzare i lavori di Kahneman sull'attenzione. Ricordo ad esempio uno dei testi fondamentali della psicologia cognitivista degli anni '70 come "Attention and Effort", che per gli studenti italiani di psicologia interessati alla ricerca nel campo della percezione e dell'attenzione divenne nell'81 "Psicologia dell'attenzione" per la Giunti-Barbera. Un volume prezioso perché Kahneman, sulla base di una sintesi dei suoi dati sperimentali, discuteva un punto di vista personale presentando l'attenzione in termini di capacità, punto di vista che avrebbe avuto nell'immediato futuro una larga influenza nell'ambito della costruzione



dei modelli teorici dell'attenzione. Gli interessi di Kahneman per gli aspetti teorici e applicativi della ricerca sull'attenzione, però, si svilupperanno ancora per un decennio dopo la pubblicazione di "Attention and Effort".

Ma già nei primissimi anni '70 inizia lo straordinario periodo segnato dagli studi sui processi cognitivi sottostanti ai giudizi e alle stime individuali. Un periodo fecondo e caratterizzato da una grande spinta innovativa in cui, assieme ad Amos Tversky, Daniel Kahneman impone un approccio descrittivo volto a rendere conto degli errori sistematici cui spesso noi incorriamo, inconsapevoli, quando dobbiamo fornire una stima probabilistica, una valutazione sugli individui o sulle conseguenze di un certo comportamento.

L'elaborazione teorica proposta con questi lavori da Kahneman e da coloro che a più riprese con lui hanno collaborato ha costituito un forte impulso allo sviluppo di un vero e proprio "programma" di ricerca sulle euristiche e sui biases di giudizio. Un programma di ampio respiro che ha contaminato gruppi di ricerca in diversi paesi ed ha coinvolto studiosi di formazione disciplinare diversa, come gli scienziati cognitivi e gli economisti.

Grazie a quel programma di ricerca e di elaborazione teorica, riassunto in una sorta di manifesto - così possiamo immaginare il volume del 1982 "Judgment under uncertainty: heuristics and biases", che Kahneman curò con Paul Slovic e Amos Tversky -, fu messo in luce come i giudizi degli individui, inspiegabili dal punto di vista dei modelli normativi, fossero il risultato dell'azione di meccanismi cognitivi, tanto naturali quanto normali, come la rappresentatività, la disponibilità, l'ancoraggio, ecc.

Kahneman, così, diede inizio ad un lungo percorso, ad una grande sfida alla validità descrittiva dell'assunzione di razionalità.

Egli dimostrò, ad esempio, che la violazione della legge della congiunzione, principio fondamentale della teoria della probabilità, è imputabile al ricorso dell'euristica della rappresentatività. Ad esempio, in un problema ormai classico, noto come "problema di Linda", la protagonista viene descritta con un certo numero di caratteristiche. I soggetti sperimentali, ai quali veniva chiesto di valutare la probabilità che Linda fosse un'"impiegata di banca" o un'"impiegata di banca e attivista in movimenti femministi", ritenevano più probabile l'evento congiunto "impiegata di banca e attivista in movimenti femministi". Questa distorsione nel giudizio trova una spiegazione elegante nel fatto che i soggetti fanno riferimento al prototipo evocato dalla descrizione di Linda, cioè un meccanismo cognitivo di base nella costruzione e nella rappresentazione delle categorie.

Un problema intrigante quello di Linda, tanto che Kahneman, non ha esitato recentissimamente a collaborare con un avversario sul piano della ricerca e dell'elaborazione teorica - Ralph Hertwig (2001) - per controllare empiricamente limiti e punti di forza delle rispettive posizioni.

Ma il terreno sul quale Kahneman ha tracciato, insieme a Tversky, il sentiero che poteva sollecitare maggiormente il confronto teorico e la convergenza su progetti di ricerca comuni tra psicologi ed economisti è senz'altro la definizione della "Prospect Theory".

Il lavoro apparso nel 1979, sull'autorevole *Econometrica*, costituisce ancora oggi uno dei punti di riferimento più solidi e convincenti per lo studio delle decisioni in condizioni di incertezza e una sfida al modello generale della scelta razionale. A quel lavoro tutti coloro che si occupano



di decisione, pur con approcci e formazioni differenti, in una qualche misura devono fare riferimento.

Kahneman sviluppò con Tversky questa teoria per rimediare ai difetti nella capacità descrittiva presenti nelle teorie dell'utilità soggettivamente attesa, che com'è noto costituiscono l'approccio normativo più sofisticato all'analisi della presa di decisione. Una teoria descrittiva, non normativa, poiché aveva come obiettivo generale quello di spiegare come e perché le nostre scelte si discostino, in maniera sistematica, dalla teoria standard della decisione, perché i decisori violino tanto frequentemente gli assiomi di base della teoria dell'utilità attesa.

Nella elegante elaborazione formale della teoria hanno giocato un ruolo centrale due fenomeni: l'effetto certezza e l'effetto riflessione. Il primo si riferisce alla tendenza a dare un peso eccessivo agli esiti che sono considerati certi, quando li si confronta con gli esiti probabili. Ecco perché possiamo osservare come molta gente preferisca una vincita certa di 300 euro ad una vincita di 400 euro con una probabilità dell'80%, nonostante quest'ultima abbia un'utilità attesa più elevata. Il secondo fenomeno si riferisce alla tendenza della gente a rovesciare l'ordine di preferenze tra due alternative in funzione del loro segno, e cioè a seconda che si tratti di guadagni o di perdite. Così si osserva come la gente preferisca, a parità di utilità attesa, una vincita sicura quando è confrontata con una vincita incerta, e invece una perdita incerta quando è confrontata con una perdita sicura.

Le intuizioni contenute in questo lavoro relative alla formulazione o alla riformulazione delle opzioni disponibili per semplificare i compiti di valutazione e di scelta da parte del decisore hanno consentito a Kahneman e ai suoi collaboratori di sviluppare una nozione di grande impatto negli studi della decisione in molteplici ambiti dell'attività umana, il frame.

L'effetto del frame, com'è noto consiste nel fatto che gli individui sono indotti ad assumere un atteggiamento di avversione al rischio quando il dilemma decisionale è presentato in termini di guadagno e ad assumere un atteggiamento di ricerca del rischio, quando lo stesso dilemma è presentato in termini di perdita.

Dopo il famoso "problema della malattia asiatica", discusso nel 1981, il framing effect è diventata una nozione familiare in molti settori della ricerca sulla scelta; esso è stato provato (e applicato) in diversi contesti: in ambito economico-manageriale, in ambito medico, negli studi sul comportamento del consumatore e sui comportamenti di prevenzione, nelle ricerche nel settore della selezione del personale, nel campo della soluzione dei conflitti e nei negoziati, solo per citare gli ambiti applicativi più noti.

Kahneman ha profuso molta parte della sua attività di scienziato sviluppando teorie di grande respiro per spiegare il comportamento decisionale dell'uomo e fornendo un contributo essenziale allo sviluppo di un settore emergente della ricerca come l'economia comportamentale (behavioral economics).

Oltre agli studi sulla "fairness", volti principalmente a considerare le implicazioni che le regole implicite di equità hanno sul comportamento degli individui e delle imprese, Kahneman, ha dato un grande contributo alla comprensione delle contabilità mentali (mental accounts) utilizzando quegli scenari normali della vita di tutti i giorni che permettono di evidenziare distorsioni valutative di sconti e costi sostenuti. Molti dimostrano stupore quando si mostra che gli individui sono più propensi ad acquistare un biglietto per una rappresentazione teatrale se



hanno perduto una banconota pari al valore del biglietto, piuttosto che acquistarlo se hanno perduto il biglietto acquistato in prevendita!

Nel suo felice sodalizio con Thaler, si è occupato poi di un fenomeno classico, come l'effetto endowment. Kahneman ha fornito una prova in laboratorio di questo effetto. Riproducendo una situazione di mercato Kahneman condusse il famoso esperimento delle "tea mugs" in cui soggetti in possesso di una tazza da tè e soggetti in possesso di una certa quota di denaro devono decidere se partecipare ad una transazione e a fissare il prezzo di vendita i primi e di acquisto i secondi. In questo modo Kahneman mostra come una persona chieda più soldi per privarsi di un oggetto posseduto di quanto sia disposta a spendere per comprare lo stesso oggetto. L'esperimento che Kahneman ha progettato con Knetsch e Thaler mette in luce l'effetto puro, un meccanismo cognitivo naturale, grazie al fatto che, con quella geniale simulazione, viene eliminata l'influenza, che pure è naturale, della componente affettiva intrinseca a molti oggetti che noi possediamo. In questo caso, infatti, l'entrare in possesso di un oggetto come una semplice tazza da tè che lo sperimentatore ci ha assegnato, ne incrementa il suo valore, anche se non ha acquistato un particolare valore affettivo.

Gli interessi di ricerca più recenti di Daniel Kahneman si dispiegano all'interno di aree che fanno riferimento alla cosiddetta psicologia edonica, rivisitando il concetto classico di utilità nell'accezione di Bentham. Citerò soltanto due argomenti trattati da Kahneman. Il primo si riferisce allo studio del ruolo giocato dall'utilità esperita (experienced utility) sulle scelte individuali e della possibilità di misurarla al fine di poter costruire degli indicatori di benessere (well-being). Il secondo prende in esame le previsioni degli effetti di lungo termine delle circostanze della vita sulla valutazione della felicità soggettiva; la gente cioè, come ha notato Kahneman, manifesta una cecità per la probabilità di adattamento alle nuove situazioni e quindi tende ad esagerare i benefici di lungo termine e i costi associati ai cambiamenti di vita cui può essere sottoposta.

In conclusione, desidero esprimere al Prof. Daniel Kahneman il ringraziamento della comunità scientifica dell'Università di Trento ed in particolare degli studiosi nelle discipline economiche e psicologiche, non solo dell'Ateneo trentino, per aver contribuito in modo così straordinariamente creativo alla costruzione di un "osservatorio" privilegiato, forse unico, per la conoscenza del comportamento umano dal quale economisti e psicologi potessero, talvolta con i medesimi strumenti, talaltra con gli strumenti propri delle due discipline, esaminare la ricchezza e la complessità della condotta economica degli individui.