

A fronte del crescente clima di paura che pervade la vita sociale, i governi dei paesi occidentali e la legislazione comunitaria fanno ricorso nelle loro normative al cosiddetto principio di precauzione, inteso come un insieme di misure cautelative verso pericoli e rischi potenziali. Se, inizialmente, il principio era commisurato alla domanda sociale di protezione, oggi esso tende ad essere invocato per perseguire scopi politici altri, anche in assenza di prove certe di pericolosità e senza tener conto di effetti secondari perniciosi, o di violazione dei principi democratici. I governi spesso ingigantiscono certi rischi per assecondare determinate lobbies (come nel caso della Sars) o peggio ancora creano allarme sociale per guadagnare consenso su politiche altrimenti non condivise (come la guerra in Iraq). In questo libro Sunstein si interroga sulla validità del principio di precauzione, di cui mostra i limiti e le contraddizioni, ma indica anche un suo possibile uso realistico come principio anticatastrofe in assenza di modelli predittivi.

Cass R. Sunstein, costituzionalista, ha insegnato a Chicago e ad Harvard; dirige l'Office of Information and Regulatory Affairs alla Casa Bianca ed è tra i consiglieri giuridici di Barack Obama. Tra i suoi libri: «Il costo dei diritti» (con S. Holmes, 2000), «Republic.com» (2003), «A che cosa servono le Costituzioni?» (2009), usciti presso il Mulino, e «Nudge. La spinta gentile» (con R. Thaler, Feltrinelli, 2009).

Cass R. Sunstein Il diritto della paura

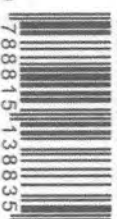
Oltre il principio di precauzione



€ 28,00

Progetto grafico: Francesca Vaccari
In copertina: © Corbis

ISBN 978-88-15-13883-5



9 788815-138835



OLTRE IL PRINCIPIO DI PRECAUZIONE

tassonomie del genere. Questo per il semplice motivo che nessun paese è precauzionale «in generale» e che, inevitabilmente, ogni paese adotta precauzioni costose solo nei confronti di pericoli che si mostrano particolarmente salienti o ricorrenti. Il problema che affligge il principio di precauzione è la sua vocazione a suggerire erroneamente che le nazioni possano e debbano adottare una forma di avversione al rischio generale.

Non ritengo che le precauzioni siano un errore, e nemmeno che sia impossibile ricostruire il principio di precauzione su basi più sensate. Per ora il mio unico intento è dimostrare che il principio identifica un modo grezzo e a volte perverso di promuovere finalità desiderabili, e che esso, preso a valore facciale, si rivela paralizzante e, perciò, di nessun aiuto.

Molti ritengono che il principio di precauzione possa offrire una valida guida sul piano operativo. Ma in che modo può farlo? A mio avviso il principio può essere concretamente implementato se, e solo se, chi lo mette in pratica si cala una benda sugli occhi, ovvero solo se focalizza l'attenzione su alcuni aspetti della questione regolativa, sottovalutando o omettendo di considerare altri. Il che innescava un altro interrogativo: in cosa consiste la benda che rende possibile applicare il principio? Quando l'attenzione della gente è selettiva, perché è selettiva proprio in quel modo? Credo che in larga misura la risposta a questo interrogativo possa essere formulata con l'ausilio dell'economia comportamentale e della psicologia cognitiva. Cinque aspetti sono particolarmente pertinenti:

- l'euristica della disponibilità, che fa apparire alcuni rischi assai vicini a inverarsi, siano essi reali o meno;
- la sottosima delle probabilità, che induce le persone a concentrare le proprie preoccupazioni sulle ipotesi peggiori, anche se assai improbabili;
- l'avversione alle perdite, che fa provare avversione nei confronti di una perdita rispetto allo *status quo*;
- l'attitudine a credere nella benevolenza della natura, che ammantava di un alone di sospetto tutte le decisioni e i processi che hanno matrice umana;
- la sottovalutazione degli effetti sistemici, ovvero l'incapacità di tener conto del fatto che i rischi fanno parte dei sistemi e che gli interventi correttivi effettuati su questi sistemi possono generare a loro volta nuovi rischi.

Gli uomini politici e i gruppi di interesse sfruttano i meccanismi sottesi a questi fenomeni, facendo sì che l'attenzione della gente si rivolga ora nell'una ora nell'altra direzione. Considerati nel loro insieme, tali meccanismi dimostrano come le bende di

cui discutiamo non siano imprevedibili o casuali, ma assumano sempre la stessa struttura. Oltre ad avere la caratteristica di essere universali, queste caratteristiche della cognizione umana offrono il vantaggio di spiegare le differenze che possono riscontrarsi fra culture e fra paesi diversi. Se, per esempio, a Londra si serba memoria di fatti salienti riguardanti la mucca pazza, mentre ciò non avviene a New York, i londinesi saranno molto più preoccupati della mucca pazza di quanto non lo siano i newyorchesi. Se è noto che si sono verificate patologie determinate dalla presenza di discariche di sostanze pericolose abbandonate in California, ma non a Berlino, ecco che i californiani saranno molto più sensibili al problema delle discariche abbandonate di quanto non lo siano i berlinesi. Ciò accade anche se la natura del rischio resta sostanzialmente identica nelle varie località. Cominciamo la nostra analisi dall'euristica della disponibilità.

1. L'euristica della disponibilità

È ampiamente dimostrato che, quando le persone analizzano i rischi, si servono di alcune euristiche, o regole fondate sull'esperienza, che servono a semplificare il proprio campo d'indagine.¹ Le euristiche tipicamente funzionano attraverso un processo di «sostituzione attributiva», grazie a cui le persone sono in grado di dare una risposta a una domanda difficile, sostituendola con una più semplice.² Dovremmo avere paura del nucleare, del terrorismo, delle molestie verso i minori o dei pesticidi? Quando le persone adoperano l'euristica della disponibilità, la magnitudine del rischio viene misurata chiedendosi se qualche esempio relativo al problema con il quale ci si confronta può balzare subito alla mente.³ Se alla gente riesce di pensare subito a uno di questi esempi, sarà molto

più probabile che abbia paura di quanto non accada nel caso in cui invece non venga alla mente un esempio significativo. L'euristica della disponibilità mette a nudo il modo di operare del principio di precauzione, spiegando perché alcuni pericoli saranno messi all'indice mentre altri saranno trascurati.

Per esempio, «una classe di casi i cui esempi siano più facilmente rievocabili sembrerà più numerosa di una classe di casi i cui esempi appaiano meno facilmente richiamabili alla mente».⁴ Si consideri un semplice esperimento nel quale viene mostrata una lista di personaggi famosi di entrambi i sessi a un campione di persone, per poi chiedere loro se nella lista mostrata ricorressero più nominativi di uomini o di donne. Dopo aver visionato liste con nominativi di personaggi maschili particolarmente famosi, gli intervistati ritenevano che nel complesso gli uomini fossero più numerosi, mentre, dopo aver visionato liste con nominativi di donne molto celebri, gli intervistati affermavano che le persone di sesso femminile erano più numerose.⁵

Ciò dimostra come la familiarità possa influenzare la disponibilità dei fatti. Un rischio che appaia familiare, come quello associato al fumo, sarà considerato più grave di un rischio meno familiare, come quello legato all'eccessiva esposizione ai raggi solari. Ma anche la salienza non è meno importante.

Per esempio, l'impatto che l'aver assistito all'incendio di una casa produce sulla capacità soggettiva di formulare stime sul futuro in merito alla probabilità che si verifichi il medesimo evento è con ogni probabilità maggiore dell'impatto prodotto dall'aver letto dei verificarsi di un incendio su un quotidiano locale.⁶

Parimenti, eventi accaduti di recente avranno un impatto maggiore di eventi che risalgono più indietro nel tempo. In larga misura ciò aiuta a spiegare il comportamento legato ai rischi, incluso il modo di decidere sull'adottare precauzioni. L'acquisto di polizze assicurative per la copertura dei rischi associati ai disastri naturali è grandemente influenzato dalle esperienze recenti della gente.⁷ Le persone che abitano in zone

¹ Si veda D. Kahneman, P. Slovic e A. Tversky, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

² Si veda D. Kahneman e S. Frederick, *Representativeness Revisited. Attribute Substitution in Intuitive Judgement*, in T. Gilovich, D. Griffin e D. Kahneman (a cura di), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgement*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002, p. 49, in particolare p. 53.

³ Si veda Tversky e Kahneman, *Judgment under Uncertainty*, cit., p. 3, in particolare pp. 11-14.

⁴ *Ibidem*, p. 11.

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Ibidem*.

⁷ P. Slovic, *The Perception of Risk*, London, Earthscan, 2000, p. 40.

soggette ad alluvioni sono molto meno propense ad acquistare una copertura assicurativa se nel recente passato non si sono verificate alluvioni. All'indomani di un terremoto, la domanda di assicurazione per i danni legati a eventi sismici cresce improvvisamente, salvo declinare costantemente da quel momento in poi in modo proporzionale al regredire della salienza dei ricordi associati all'evento. Va osservato che l'impiego dell'euristica della disponibilità in questi contesti non appare affatto irrazionale⁸. Sia l'assicurazione sia le misure precauzionali possono essere costose, e ciò che è appena accaduto appare il più delle volte la guida migliore verso ciò che nuovamente accadrà. Il problema è che l'euristica della disponibilità può indurci a commettere gravi errori, alimentando paure eccessive per qualcosa o inducendo a trascurare qualcos'altro.

L'euristica della disponibilità aiuta a comprendere il modo di operare del principio di precauzione per un semplice motivo: talvolta un certo rischio, che è ritenuto meritevole di interventi precauzionali, appare disponibile sul piano cognitivo, mentre altri rischi, fra cui quelli generati dall'intervento regolativo, non lo sono. Per esempio, è assai facile rendersi conto che l'arsenico è una sostanza potenzialmente pericolosa: è ben noto che l'arsenico è un veleno, se è vero che il termine ricorre nel titolo di un film ormai classico che mette in scena un avvelenamento: *Arsenico e vecchi merletti*. Al contrario, per rendersi conto che la regolamentazione dell'arsenico nell'acqua potabile può indurre le persone a impiegare alternative meno sicure dell'acqua degli acquedotti occorre compiere un'operazione mentale relativamente complessa. In molti casi nei quali il

⁸ Kahneman e Tversky enfatizzano che le euristiche da loro identificate «sono estremamente efficienti e di solito effettive», ma anche che esse «possono condurre a errori sistematici e prevenibili»; cfr. Tversky e Kahneman, *Judgment under Uncertainty*, cit., p. 20. Cfr. Gigerenzer, fra gli altri, ha evidenziato come alcune euristiche possano funzionare assai bene; cfr. G. Gigerenzer, P.M. Todd e A. G. Gigerenzer, *Simple Heuristics that Make Us Smart*, New York, Oxford University Press, 1999; G. Gigerenzer, *Adaptive Thinking. Rationality in the Real World*, New York, Oxford University Press, 2000; egli ha impiegato questa affermazione per rispondere a quanti hanno richiamato l'attenzione sugli errori riconducibili all'impiego delle euristiche e ai bias. In questa sede non intendo prendere posizione sul dibattito che ne è seguito. Anche se molte euristiche funzionano bene (soprattutto nella vita quotidiana) un governo assennano può fare molto di più che limitarsi semplicemente a prestare affidamento sul loro modo di funzionare.

principio di precauzione sembra offrire una guida, ciò avviene perché alcuni dei rischi rilevanti appaiono subito disponibili, mentre altri rischi risultano a mala pena visibili.

Si consideri a questo proposito il fatto che, mentre di norma le preoccupazioni che la collettività nutre per i rischi appaiono in sintonia con la reale evoluzione dei rischi nel tempo, quando invece si determinano situazioni di «panico», indotte da raffigurazioni particolarmente vivide del pericolo, questo rapporto viene alterato⁹. In certi momenti, durante gli anni settanta e ottanta, negli Stati Uniti si sono registrati picchi di preoccupazione per il fenomeno dei suicidi fra gli adolescenti, per l'herpes, per i figli nati fuori dal matrimonio e per l'Aids, picchi che in realtà non riflettevano reali aggravamenti del problema al centro della preoccupazione sociale. La disponibilità, indotta da «un caso particolarmente allarmante o da un nuovo riscontro, amplificato dagli organi di informazione», ha giocato un ruolo determinante nell'alimentare queste paure collettive¹⁰. A volte tali preoccupazioni hanno innescato reazioni precauzionali ingiustificate, come accadde quando alcuni genitori rifiutarono di mandare i figli a scuola se qualche compagno aveva manifestato i sintomi dell'herpes.

Ma qual è il fattore che in concreto determina la disponibilità? In un saggio particolarmente interessante si è tentato di verificare gli effetti determinati dalla facilità con la quale è possibile proteggere la propria immaginazione sul modo in cui si percepisce la valutazione del rischio¹¹. Lo studio chiedeva ai partecipanti all'esperimento di assumere informazioni su una patologia (l'Hipposcena-B) che «si stava diffondendo» nel campus teatro dell'esperimento. In una delle ipotesi prospettate, i sintomi appartenevano all'esperienza quotidiana ed erano facilmente immaginabili, perché riguardavano dolori muscolari, perdita di energia e frequenti mal di testa molto intensi. In un'altra ipotesi, i sintomi erano generici e difficilmente raffigurabili, perché veniva

⁹ Si veda G. Loewenstein e J. Mather, *Dynamic Processes in Risk Perception*, in «Journal of Risk & Uncertainty», 3, 1990, p. 155.

¹⁰ *Ibidem*, p. 172.

¹¹ Cfr. S.J. Sherman, et al., *Imaging Can Heighten or Lower the Perceived Likelihood of Contracting a Disease: The Mediating Effect of Ease of Imagery*, in Gilovich, Griffin e Kahneman, *Heuristics and Biases. The Psychology of Intuitive Judgments*, cit., p. 82.

euristica della disponibilità - l'euristica
relativa

prospettata un'inflammation epatica, una disfunzione del sistema nervoso e un generico senso di disorientamento. Ai partecipanti cui erano state sottoposte le due diverse ipotesi veniva chiesto di immaginare di essere stati affetti dalla malattia per tre settimane e di scrivere una dettagliata descrizione su ciò che in quella condizione avrebbero avvertito. Dopo di che, costoro erano chiamati a quantificare in una scala a 10 punti la probabilità d'aver contratto la malattia. Il risultato più importante dell'esperimento è stato che i giudizi relativi a questa probabilità risultavano molto diversi nei due scenari, perché l'aver sofferto di sintomi facilmente raffigurabili rendeva le persone molto più inclini a ritenere di avere, con ogni probabilità, contratto la malattia.

Il minimo che può dirsi è che l'euristica della disponibilità non opera in un vuoto sociale. Ciò che appare facilmente «disponibile» ad alcuni individui, gruppi, culture e anche a un'intera nazione, non è disponibile a tutti. Molti di coloro che invocano una legislazione per disciplinare la detenzione di armi da fuoco hanno in mente, prontamente «disponibili», casi di incidenti in cui una normativa del genere avrebbe evitato decessi non necessari; molti di coloro che invece si oppongono a una legislazione del genere pensano a situazioni nelle quali, se le persone interessate avessero potuto disporre di armi, avrebbero sventato aggressioni criminali¹². Tornerò su questo problema nel capitolo IV. Per il momento, il mio intento è dimostrare che l'euristica della disponibilità spesso accompagna il ricorso al principio di precauzione, enfatizzando l'importanza di prendere precauzioni contro alcuni, ma certo non tutti, i rischi che si fronteggiano.

2. Trascurare le probabilità

L'euristica della disponibilità può determinare una stima inaccurata delle probabilità. Ma a volte le persone rinunciano Tout court a effettuare anche piccole stime delle probabilità, specialmente quando sono in gioco emozioni forti. In casi del genere, variazioni su larga scala delle probabilità avranno poca

¹² Si veda D.M. Kahn e D. Braman, *More Statistics, Less Persuasion: A Cultural Theory of Gun-Risk Perceptions*, in «University of Pennsylvania Law Review», 151, 2003, p. 1291.

Vulnerabilità e vulnerabilità

importanza, anche se queste variazioni avrebbero senza dubbio meritato un'attenzione particolare. Il fenomeno attiene sia alla speranza sia alla paura: anche immagini particolarmente vivide di buoni risultati possono far scemare l'attenzione per le probabilità. Le lotterie hanno successo in parte per questa ragione. Ma l'applicazione del principio di precauzione ha a che fare con la paura e non con la speranza. La mia tesi è che in alcune circostanze il principio di precauzione appare praticabile perché il problema delle probabilità viene trascurato e fra i diversi possibili esiti le persone focalizzano la propria attenzione sugli esiti che hanno una particolare presa emotiva.

A questo punto dovrebbe risultare agevole cogliere il nesso che lega il fatto di trascurare le probabilità al principio di precauzione. Se le probabilità vengono trascurate, specialmente quando sono in gioco le emozioni, allora il principio si manifesterà sul piano operativo facendo sì che la collettività nutra preoccupazioni eccessive per alcuni pericoli che hanno basse probabilità di innescarsi. Si pensi al ben noto confronto fra i decessi determinati dalla cancro estiva e quelli determinati dagli incidenti aerei. Questi ultimi suscitano molto più allarme nell'opinione pubblica, sia per l'euristica della disponibilità sia perché, per alcuni, l'evento in sé assume una particolare salienza, ma non le sue probabilità di verificazione. Con riguardo alla modificazione genetica degli alimenti o al riscaldamento globale opera lo stesso fenomeno: alcuni sono indotti a focalizzare la propria attenzione sugli scenari peggiori e così a ritenere che il principio di precauzione, semplicemente applicato, richieda controlli regolativi particolarmente aggressivi. Attenzione: non sto asserendo che questi controlli siano un errore; anzi, riguardo al riscaldamento globale essi appaiono giustificati. Mi limito a sostenere che il principio di precauzione sembra offrire una guida in parte perché il problema delle probabilità viene trascurato.

Per comprendere il modo di operare del principio di precauzione è importante considerare che la visualizzazione o l'immaginazione giocano un ruolo assai rilevante nel conformare il modo in cui la collettività reagisce ai rischi¹³. Quando l'immagine di un esito negativo si rivela facilmente accessibile, le persone

¹³ Si veda P. Slovic et al., *Violence Risk Assessment and Risk Communication*, in «Law & Human Behavior», 24, 2000, p. 271.

diventano molto preoccupate del relativo rischio, anche se le sue probabilità di verifica sono rimaste invariate. Si consideri che, quando si chiede quanto sarebbero disposte a pagare per assicurarsi contro il rischio di incidenti aerei determinati dal «terrorismo», le persone si dichiarano disposte a pagare più di quanto non si dichiarino disposte a fare se la domanda rivolta loro attiene all'assicurazione per un tipo qualsiasi di disastro aereo¹⁴. La spiegazione più immediata per questo curioso risultato è che il termine «terrorismo» evoca immagini assai vivide di disastri, prevalendo sulle valutazioni fondate sulle probabilità. Si consideri ancora che, quando le persone discutono in merito a un rischio a bassa possibilità di verifica, la loro preoccupazione cresce anche se la discussione verte principalmente su rassicurazioni che appaiono credibili per il fatto che le probabilità di verifica del danno siano davvero infinitesimali¹⁵. Ciò perché discutere tende di per sé più facile visualizzare il rischio e perciò aumenta i timori a esso correlati. Affronterò questo fenomeno in maggior dettaglio nel capitolo III.

In molte circostanze è il diritto stesso a rappresentare un modo di rispondere alla paura di un esito negativo senza prestare particolare attenzione al problema delle probabilità, quasi si trattasse di una versione del principio di precauzione in pratica. Così, per esempio, la messa al bando della carne di bovini trattati con gli ormoni della crescita adottata dalla Comunità Europea ha rivelato quanto importante sia il ruolo giocato dalle paure collettive nella regolamentazione del rischio¹⁶. L'Appellate Body della World Trade Organization ha accettato che il divieto comunitario violava l'articolo 2.1 dell'accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (accordo Sps)¹⁷, il quale impone ai membri della Wto di giustificare qualsiasi regolamentazione

¹⁴ Si veda E.J. Johnson *et al.*, *Priming, Probability Distortions, and Insurance Decisions*, in «Journal of Risk & Uncertainty», 7, 1993, n. 1, p. 35.

¹⁵ Si veda A.S. Alkhami e P. Slovic, *A Psychological Study of the Inverse Relationship between Perceived Risk and Perceived Benefit*, in «Risk Analysis», 14, 1994, n. 6, p. 1086, in particolare p. 1094.

¹⁶ Per una discussione illuminante in merito si veda H. Chang, *Risk Regulation, Endogenous Public Concerns, and the Hormone Dispute. Nothing to Fear except Fear Itself?*, in «Southern California Law Review», 77, 2004, p. 743.

¹⁷ Report of the Appellate Body, *EC Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones)*, WT/DS48/AB/R, 16 gennaio 1998 (adottato il 13 febbraio 1998), [www.worldtradelaw.net/reports/wtoab/ec-hormones\(ab\).pdf](http://www.worldtradelaw.net/reports/wtoab/ec-hormones(ab).pdf).

perdere ciò di cui
disponiamo

in materia di misure sanitarie e di sicurezza facendo riferimento a una valutazione del rischio di taglio scientifico. In tal modo l'Appellate Body ha respinto il tentativo della Ue di difendere la propria posizione invocando le paure nutrite dai consumatori in merito alla sicurezza della carne trattata con gli ormoni. In quel contesto le paure erano reali, ma trascuravano il problema della probabilità.

3. *Aversione alle perdite e familiarità*

La gente tende a essere avversa alle perdite, un fenomeno che si riflette nel fatto che rispetto allo *status quo* una data perdita viene percepita in modo più negativo di quanto ~~in~~ avvece appaia desiderabile, rispetto al medesimo status quo, un guadagno pari alla perdita prospettata¹⁸. Immaginare la possibilità di perdere ciò di cui oggi disponiamo suscita davvero paura, in un modo assai più intenso della piacevole sensazione associata all'immaginare che un giorno potremo avere più di quanto oggi disponiamo. Il che, forse, è un bene. Il problema nasce quando le decisioni individuali e sociali sottovalutano il guadagno potenziale legato al mantenimento dello *status quo* e si focalizzano sulle possibili perdite, in un modo che nel complesso finisce per aumentare i rischi e diminuire il benessere collettivo.

Per capire come funzioni l'avversione alle perdite si considerino alcuni esperimenti, ormai classici, che riguardano il cosiddetto *effetto dotazione*¹⁹. A un primo gruppo di persone erano stati inizialmente consegnati (in dotazione) alcuni beni, quali tazze di caffè, barrette di cioccolato e binocoli. Era poi stato chiesto loro quanto avrebbero voluto essere pagati

¹⁸ Si vedano R.H. Thaler, *The Psychology of Choice and the Assumptions of Economics*, in Id., *Quasi Rational Economics*, New York: Russell Sage Foundation, 1991, p. 137, in particolare p. 143; D. Kahneman, J.L. Knetsch e R.H. Thaler, *Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem*, in «Journal of Political Economy», 98, 1990, n. 6, p. 1325, in particolare p. 1328; C. Camerer, *Individual Decision Making*, in J.H. Kagel e A.E. Roth (a cura di), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1995, p. 587, in particolare pp. 665-670.

¹⁹ Si veda Thaler, *The Psychology of Choice and the Assumptions of Economics*, cit.

effetto dotazione)

elevati, attribuisce un valore eccessivo a esiti che appaiono poco probabili. E invero è agevole avvedersi del fatto che la *prospect theory* tende a enfatizzare il fenomeno del *probability neglect*. Ma nel fornirci queste indicazioni sul comportamento umano, essa non affida un ruolo significativo alle emozioni.

2. Emozioni

Nessuno dubita, tuttavia, che in molti campi le persone non attribuiscono soverchia rilevanza al variare delle probabilità e che le emozioni influenzano notevolmente sui giudizi e sulle decisioni². Di fronte ad alcuni eventi a bassa probabilità di occorrenza, le emozioni avvertite o preavvertite pensando al migliore o al peggiore dei possibili esiti aiutano a orientare la nostra scelta. Chi acquista i biglietti della lotteria spesso proietta la sua fantasia sullo scenario positivo che gli si schiuderebbe in caso di vincita. Rispetto al rischio di un danno, molti dei nostri modi di parlare suggeriscono emozioni forti: panico, isteria, terrore. La gente può rifiutare di volare non perché in quel momento ha paura, ma perché si prefigura la sensazione di ansia che proverà e vuole evitarla. Spesso la gente decide nel modo in cui decide perché immagina che in futuro potrebbe rimpiangere di non aver preso quella decisione. Lo stesso accade con la paura. Sapendo che si avrà paura, si può decidere di non recarsi in Sudafrica o Israele, anche se si sarebbe assai felici di visitare quei paesi e anche se, riflettendo, ci si rende conto che la propria paura non obbedisce completamente alla razionalità. Le prove addotte dalle scienze sociali in merito risultano piuttosto specifiche³. L'indicazione è che, in molti casi, le persone tenderanno a ignorare l'esistenza di significative differenze in termini di probabilità tutte le volte che l'esito della propria scelta appare «cognitivamente trucco», quando cioè l'esito non

² Cfr. G. Loewenstein *et al.*, *Risk as Feelings*, in «Psychological Bulletin», 127, 2001, p. 267; E. Posner, *Lau and the Emotions*, in «Georgetown Law Journal», 89, 2001, p. 1977, in particolare pp. 1979-1984.

³ Si veda Y. Rottenstreich e C. Hsee, *Money, Kisses, and Electronic Shocks: On the Affective Psychology of Risk*, in «Psychological Sciences», 12, 2001, p. 185, in particolare pp. 186-188; Loewenstein *et al.*, *Risk as Feelings*, cit., pp. 276-278.

solo prospetta una grave perdita, ma appare suscettibile di produrre emozioni intense, come la paura.

Di certo, distinguere fra cognizione ed emozione è complesso e controverso⁴. Nel campo dei rischi, e nella maggior parte degli altri contesti, le reazioni emozionali sono fondate sul pensiero; esse non sono quasi mai estranee alla sfera cognitiva. Quando un'emozione negativa si associa a un certo rischio – i pesticidi o il nucleare, per esempio –, un ruolo chiave è svolto dall'attività cognitiva⁵. Ai fini della nostra analisi non appare necessario prospettare tesi particolarmente controverse sull'emozione della paura. L'unica indicazione è che, quando le emozioni sono intense, risulta più difficile effettuare calcoli, o almeno quel tipo di calcoli che ci permettono di compiere una valutazione del rischio che non si limiti a tener conto della gravità dell'evento finale, ma che sia capace di considerare quante siano le probabilità che l'evento si verifichi.

⁴ Per le diverse opinioni si vedano R. De Sousa, *The Rationality of Emotion*, Cambridge (Mass.), MIT Press, 1987; I. Elster *Alchemies of the Mind*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999; M.C. Nussbaum, *Upheavals of Thought*, New York, Cambridge University Press, 2002; trad. it. *L'intelligenza delle emozioni*, Bologna, Il Mulino, 2004.

⁵ Alcune ricerche indicano che il cervello ospita dei settori speciali ove prendono luogo le emozioni, e che alcuni tipi di emozioni, incluse le reazioni in qualche modo legate alla paura, possono essere sollecitate prima che vengano minimamente coinvolti settori maggiormente cognitivi; si veda J.E. LeDoux, *The Emotional Brain*, New York, Simon & Schuster, 1996; trad. it. *Il cervello emotivo. Alle origini delle emozioni*, Milano, Baldini Castoldi Dalai, 2003. Chi avverte un rumore improvviso e inaspettato prova paura prima ancora che abbia modo di identificare la fonte del rumore, si veda R.B. Zajonc, *On the Primacy of Affect*, in «American Psychologist», 39, 1984, p. 117; id., *Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences*, in «American Psychologist», 35, 1980, p. 115. Le persone che hanno ricevuto iniezioni endovenose di procaina, una sostanza che stimola l'amigdala, avvertono sensazioni di panico, si veda D. Servan-Schreiber e W.M. Perlestein, *Selective Limbic Activation and Its Relevance to Emotional Disorders*, in «Cognition & Emotion», 12, 1998, p. 331. Nel corso di esperimenti condotti su esseri umani, la stimolazione elettrica dell'amigdala determina sensazioni di paura e di presentimenti negativi, anche se non ne esistono le ragioni, inducendo le persone ad affermare, per esempio, che si sentono come se qualcuno stesse dando loro la caccia; si veda J. Panksepp, *Mood Changes*, in P.J. Vinken, G.W. Bruyn, H.L. Klawans e J.A.M. Fredericks (a cura di), *Handbook of Clinical Neurology*, vol. XLV, New York, Elsevier, 1985. Non è vero, tuttavia, che la paura negli esseri umani sia in genere precognitiva o non cognitiva, e anche se lo fosse in alcuni casi, non è chiaro se la paura non cognitiva possa essere suscitata dalla maggior parte dei rischi legati alla vita di ogni giorno.

luminari
con
Festini di Montuno de probabilisti negletti

Muovendo dalle prove disponibili in merito, e nel contempo sviluppandole, intendo esplorare un fenomeno generale: in molti campi le persone spesso focalizzano la propria attenzione sul carattere positivo o negativo dell'esito analizzato, e prestano invece (troppo) poca attenzione alle probabilità che l'evento, positivo o negativo che sia, si verifichi. Il *probability neglect* è particolarmente intenso quando ci si concentra sul peggior dei casi possibili, oppure quando si è soggetti a forti emozioni. Quando emozioni del genere si manifestano, le persone non attribuiscono sufficiente importanza alle probabilità che il «peggiore dei casi» si verifichi davvero. Il che è un problema, perché non è propriamente razionale ritenere che l'1 per cento di possibilità che un evento si verifichi sia equivalente, o quasi, al 99 per cento o al 10 per cento di possibilità che il medesimo evento si realizzi. Poiché la gente è esposta al *probability neglect*, e poiché trascurare le probabilità non è pienamente razionale, quanto sto descrivendo probabilità non è pienamente diffusa, secondo cui di revoca in dubbio l'idea, ampiamente diffusa, secondo cui di fronte ai rischi la gente comune mostrerebbe di possedere una sorta di «razionalità più ricca», migliore di quella degli esperti⁶. Il più delle volte gli esperti concentrano la loro attenzione sul numero di vite umane che sono in gioco, e per questa ragione, a differenza della gente comune, sono particolarmente sensibili alla questione della probabilità.

Dovremmo riflettere sul fenomeno del *probability neglect* alla luce di un approccio «a doppio processo», come quello che recentemente ha ricevuto un'attenzione particolare nel campo della psicologia⁷. Secondo questo approccio la gente adopera due sistemi cognitivi. Il sistema di tipo I è rapido, intuitivo

⁶ Si veda C.P. Gillette e J.E. Krier, *Risk, Count, Agencies*, in «University of Pennsylvania Law Review», 138, 1990, p. 1027, in particolare pp. 1061-1085 (ove si difende l'idea della razionalità in competizione). Non intendo negare che in determinate circostanze la gente comune presti attenzione razionalmente a valori che gli esperti non tengono in considerazione. Ciò che voglio dire è che nella misura in cui le persone comuni tendono a focalizzare la propria attenzione sul possibile carattere nefasto degli esiti, ma non sulle probabilità di verificazione di questi esiti, esse pensano in modo meno chiaro di quanto facciano normalmente gli esperti, che invece tendono a concentrare la propria attenzione sulla possibilità di verificazione statistica del fenomeno osservato.

⁷ Si vedano in generale J.P. Forgas, K.D. Williams e W. von Hippel (a cura di), *Social Judgments*, New York, Cambridge University Press, 2003; S. Chaiken e Y. Trope (a cura di), *Dual-Process Theories in Social Psychology*, New York, Guilford Press, 1999; D. Kahneman e S. Frederick, *Representations*

e incline agli errori; il sistema di tipo II è più deliberativo, calcolatore, procede più lentamente e appare maggiormente propenso a non commettere errori. Il pensiero che si serve delle euristiche ha le sue radici nel sistema di tipo I, e a certe condizioni può venir modificato dal sistema di tipo di II⁸. Il sistema di tipo I è quindi quello nel quale si sviluppa l'impiego dell'euristica della disponibilità, come accade quando si formula un giudizio rapido e intuitivo sulla gravità di un dato rischio, perché viene subito in mente un caso nel quale quel rischio si è avverato. Il giudizio intuitivo può essere corretto da una valutazione più deliberativa, tale da suggerire che in realtà il rischio è piuttosto basso. Lo stesso accade con il *probability neglect*: quando ci si concentra sull'esito senza curarsi del problema della probabilità, si sta usando il sistema I in un modo che richiede l'intervento correttivo del sistema II.

Nel richiamare l'attenzione sul *probability neglect* non intendo sostenere che la maggior parte delle persone, il più delle volte, sia indifferente al fatto che le probabilità di verificazione di un dato evento possano variare grandemente. Grandi oscillazioni in tal senso possono fare (e spesso fanno) la differenza, ma quando entrano in gioco le emozioni questa differenza in termini di probabilità appare molto più piccola di quanto in realtà sia. Non intendo nemmeno sostenere che il *probability neglect* sia insensibile alle circostanze. Infatti, se i costi che discendono dal fatto di trascurare le probabilità sono messi in chiara evidenza, le persone mostrano più sensibilità al problema. Persino le forze del mercato possono contrastare gli effetti del *probability neglect*, se è verosimile che a un rischio pari a (poniamo) 1/10.000 sia attribuito un «prezzo» diverso da quello attribuito a un rischio pari a (poniamo) 1/1.000.000,

Revised Attribute Substitution in Intuitive Judgement, in T. Gilovich, D. Griffin e D. Kahneman (a cura di), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgement*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002.

Si veda *ibidem*. Non si deve pensare che i due sistemi siano collocati in spazi fisici diversi, anzi essi potrebbero essere considerati alla stregua di enistiche (1), cfr. *ibidem*. Esistono tuttavia alcune prove che diversi settori del cervello siano associati ai sistemi di tipo I e di tipo II. Si veda la discussione sulla paura in LeDoux, *Il cervello emotivo*, trad. it. cit., pp. 107-142; e una trattazione più generale in M. Lieberman, *Reflective and Reflective Judgment Processes: A Social Cognitive Neuroscience Approach*, in Forgas, Williams e Hippel (a cura di), *Social Judgments*, cit.

Emotion → video
Algoritmica → video

anche se le persone nei sondaggi mostrano una relativa indifferenza a queste variazioni dell'entità del rischio.

Alla luce di quanto detto vorrei mettere in evidenza due implicazioni. Anzitutto, la differenza fra i livelli di probabilità spesso influenza il comportamento umano molto meno di quanto sarebbe lecito attendersi, specie quando a entrare in gioco sono le emozioni. In secondo luogo, la richiesta di intervento regolativo che la collettività rivolge alle autorità governative può venire fortemente condizionata dal fenomeno del *probability neglect*, per cui diventa possibile che i responsabili della regolamentazione si attivino per disciplinare in modo stringente un problema, perché forti reazioni emotive fanno sì che la collettività diventi insensibile all'idea che di fronte a infiniti livelli di probabilità i pericoli si reifichino assai difficilmente. Quando un esito negativo è assai saliente ed è in grado di suscitare forti emozioni al governo viene chiesto di fare qualcosa comunque, anche se la probabilità che l'evento negativo accada appaiono molto basse. Politici di ogni schieramento, invocando l'attenzione sul «caso peggiore», mostrano di saper sfruttare il fenomeno del *probability neglect*.

3. «*Probability neglect*»: il fenomeno base

Ma davvero alla gente importa qualcosa della probabilità? Naturalmente sì: un rischio pari a 1/100.000 è assai meno problematico di un rischio pari a 1/100. Ma il più delle volte le persone mostrano una spiccata attitudine a non attardarsi a fare i conti con la questione della probabilità. Molti studi dimostrano che spesso, mentre cercano informazioni rilevanti, le persone non provano nemmeno a informarsi sulle probabilità. Uno studio, per esempio, ha riscontrato che, nella decisione di acquistare un garanzia suppletiva per beni di consumo, i consumatori per motivarsi all'acquisto non mostrano un'attitudine spontanea a tener conto delle probabilità di aver bisogno di una riparazione⁹. Un altro esperimento mostra come, investiti dalla necessità di prendere decisioni manageriali suscettibili di creare rischi particolari, solo alcuni tra i partecipanti si erano degnati

⁹ Cfr. R.M. Hogarth e H. Kunreuther, *Decision Making under Ignorance*, in «Journal of Risk & Uncertainty», 10, 1995, p. 15.

Costo probabile vs
beni comuni irrisolvibili → video
probability neglect → sus, per
di chiedere informazioni in merito alle probabilità¹⁰. Ancora, si consideri uno studio che ha coinvolto bambini e adolescenti, ai quali veniva chiesto:

Susan e Jennifer stanno litigando sull'opportunità di indossare le cinture di sicurezza in auto. Susan dice che si dovrebbero indossare [...] Jennifer sostiene il contrario. Jennifer dice di aver sentito di una donna coinvolta in un incidente nel quale l'auto era caduta in un lago e dove la donna non era riuscita a uscire in tempo dall'auto perché indossava la cintura [...]. Cosa ne pensate?¹¹

Nel rispondere alla domanda molti soggetti non hanno pensato nemmeno un istante alle probabilità. Uno scambio andò così:

R. Be', in quel caso non credo che tu debba indossare la cintura.
D. (*intervistatore*) Ma come faresti a sapere quando «quel caso» si verifica?

R. Be', spero proprio non succeda!

D. E allora, dovresti o non dovresti indossare le cinture?

R. Be', te lo dico proprio, dovremmo metterci la cintura.

D. Perché?

R. Solo in caso di incidente. Non ti fai tanto male come quando non indossi la cintura.

D. Ok, e che mi dici di quei casi, quando la gente resta intrappolata?

R. Non penso che in quei casi si debbano indossare le cinture¹².

Queste risposte possono sembrare bizzarre e idiosincratiche, ma è ragionevole supporre che in numerose occasioni sia i bambini sia gli adulti passino da uno scenario negativo all'altro senza mettere a fuoco il problema della probabilità.

Molti studi riscontrano che, nell'ambito di soglie di rischio non elevate, il fatto che siano riscontrati livelli di probabilità anche notevolmente divergenti fra ciascun rischio non influisce più di tanto sulle decisioni. Il dato contrasta apertamente con quanto predicato dalla teoria della razionalità, secondo cui, per conseguire

¹⁰ Cfr. O. Hober et al., *Active Information Search and Complete Information Presentation in Naturalistic Risky Decision Tasks*, in «Acta Psychologica», 95, 1997, p. 15.

¹¹ Si veda J. Baron, *Thinking and Deciding*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001³, pp. 246-247.

¹² Cfr. *ibidem*.

un effetto dotazione. Quando si ha a che fare con un effetto dotazione, l'allocazione iniziale fatta da istituzioni pubbliche o private condiziona le scelte delle persone per il semplice fatto che essa condiziona le loro valutazioni.

5.4. *Preferenze poco definite*

In molti contesti le preferenze delle persone sono poco definite e poco chiare. Si assuma, per esempio, che alle persone vengano proposte varie opzioni per l'assicurazione contro i rischi gravi o per i programmi di sicurezza sociale. Le persone potrebbero essere in grado di comprendere la proposta e la confusione potrebbe essere evitata. Tuttavia, potrebbero non possedere una ben definita preferenza a favore di (o contro) un programma simile, però appena più rischioso e con un valore atteso leggermente più alto. In queste circostanze le loro preferenze potrebbero essere direttamente determinate dal programma di default, per il semplice motivo che le persone difettano di preferenze ben strutturate a cui attingere per modificare i punti di partenza di default. In situazioni che ci risultano poco familiari è assai difficile che esistano preferenze ben strutturate. È probabile che nello studio in materia di sicurezza delle autostrade la scala dei valori derivi dalla poca familiarità con il contesto, la quale fa sì che le persone non dispongano di preferenze chiare da cui ricavare numeri. Gli effetti di *framing* sulle preferenze temporali a livello intergenerazionale confermano che le persone non posseggono preferenze ben strutturate sul modo in cui bilanciare gli interessi delle future generazioni con quelli dei contemporanei.

6. *L'inevitabilità del paternalismo*

Ai nostri fini scegliere fra le varie spiegazioni non appare particolarmente importante. Il dato cruciale è che gli effetti sulle scelte individuali possono rivelarsi inevitabili. Il più delle volte, naturalmente, la cosa migliore da fare non è quella di bloccare le scelte. Tuttavia, è importante sottolineare che la posizione antipaternalista è incoerente, per il semplice motivo che non

v'è modo di evitare che il paternalismo influisca sulle scelte sulle decisioni. Per il libertario militante l'obiettivo, di fronte a questi effetti, è quello di tutelare la libertà di scelta. E poiché gli effetti di *framing* sono anch'essi inevitabili, è insensato e ingenuo affermare che, quando la gente difetta delle informazioni rilevanti, la migliore risposta è quella di fornire le informazioni mancanti. Per essere effettivo, ogni sforzo teso a informare la gente deve essere fondato sulla comprensione di come la gente pensa davvero. Il modo in cui le cose vengono presentate un'enorme differenza: le diverse conseguenze comportamentali di informazioni che altrimenti sarebbero identiche dipendono dal modo in cui le informazioni vengono presentate.

Questo assunto ha carattere generale. Di fronte a rischi per la salute, il fatto di presentare le informazioni in modo assai preciso potrebbe finire per rivelarsi controproducente, perché le persone tentano di controllare le proprie paure decidendo di non pensare al rischio *low cost*. Nell'ambito di studi empirici, «tra messaggi contenenti informazioni identiche alcuni sembrano funzionare meglio di altri, e [...] qualcuno di essi persino dimostrato di essere controproducente»³⁴. Quando campagne di informazione si rivelano fallimentari, ciò accade perché spesso questi sforzi «innescano misure difensive controproducenti»³⁵. Perciò l'approccio più efficace va molto oltre mera comunicazione e combina «un messaggio che induce paura circa le conseguenze dell'inazione con un messaggio ottimistico sull'efficacia del programma di prevenzione proposto»³⁶.

Il punto solleva questioni interessanti e complesse su come promuovere il benessere. Se l'informazione accresce notevolmente le paure della gente, essa finirà per ridurre il benessere sia perché la paura non è piacevole, sia perché la paura produce una serie di effetti domino che determinano costi sociali. L'unico suggerimento in questo caso è che, se le persone difettano di informazioni, occorre prestare grande attenzione al modo cui l'informazione viene elaborata. Se questa attenzione man-

³⁴ A. Caplin, *Fear as a Policy Instrument*, in G. Loewenstein, D. R. Baumeister (a cura di), *Time and Decision. Economic And Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, New York, Russell Sage Foundation, 2003, p. 441, in particolare p. 443.

³⁵ *Ibidem*, p. 442.

³⁶ *Ibidem*, p. 443.

è facile che comunicare l'informazione possa rivelarsi inutile o controproducente. E, nella misura in cui gli ideatori delle strategie informative prendono in considerazione come pensa la gente e tentano di indirizzarla verso direzioni desiderabili, gli sforzi compiuti da costoro avranno sempre, inevitabilmente, una dimensione paternalistica.

7. *Oltre l'inevitabile (ma difendendo sempre la libertà di scelta)*

L'inevitabilità del paternalismo si rende particolarmente evidente quando chi pianifica deve scegliere i punti di partenza o le regole di default. Ma se spostiamo l'attenzione sul benessere della gente è ragionevole chiedersi se il pianificatore debba andare oltre l'inevitabile, e rivendicare di essere un libertario. Nel campo del comportamento dei lavoratori, possono immaginarsi molti esempi sul tema. I lavoratori dipendenti possono essere iscritti automaticamente nei programmi 401(k), con il diritto di uscirne, ma i datori possono richiedere che, prima che la decisione di uscire dal programma divenga effettiva, il diritto venga esercitato dopo un periodo di riflessione, magari dopo aver consultato un consulente. Richard Thaler e Shlomo Benartzi hanno proposto un metodo per aumentare i contributi ai programmi 401(k) in grado di superare il test della libertà di scelta¹⁷. In base al programma *Save More Tomorrow*, i lavoratori sono invitati a iscriversi a un programma nel quale i loro contributi al piano pensionistico vengono aumentati tutti gli anni in cui il lavoratore consegue un aumento. Dopo essersi iscritti al programma, i lavoratori vi rimangono finché non decidono di uscirne o finché raggiungono il massimo tasso di risparmio. Nella prima società che ha deciso di impiegare questo tipo di programma, i lavoratori che hanno aderito hanno visto aumentare il loro tasso di risparmio dal 3,5 all'11,6 per cento in poco più di due anni (un aumento pari al triplo). Pochissimi lavoratori hanno scelto di uscire dal piano. Si tratta di un felice esempio concreto di paternalismo libertario.

A questo punto dovrebbe essere chiaro che la differenza fra il paternalismo libertario e il paternalismo *tout court* non

è né semplice né drastica. Il paternalista libertario insiste nel preservare la scelta, mentre il paternalista puro vuole impedirgliela. Ma in tutti i casi, il vero problema è il costo connesso all'esercizio della scelta, e in merito si registra un *continuum* piuttosto che una dicotomia netta. Un paternalista particolarmente entusiasta della libertà di scelta desidera far sì che la gente possa ottenere i risultati che preferisce senza incorrere in costi (costui può essere definito un *paternalista libertario*). Diversamente, un paternalista che confida molto nei propri giudizi sul benessere può desiderare di imporre costi reali alle persone quando, nella sua visione paternalistica, egli ritiene che queste ultime vogliano seguire preferenze che non sono nel loro migliore interesse (anche costui può essere definito un *paternalista libertario*).

Rifiutando entrambi gli atteggiamenti, un paternalista puro proverebbe semplicemente a impedire certe scelte. A si noti che ognuno di questi tentativi equivarrà in pratica a un tentativo di imporre costi elevati a chi prova a fare queste scelte. Si consideri una legge che obbliga a indossare le cinture di sicurezza. Se la legge prevede una pesante sanzione amministrativa in caso di violazione dell'obbligo e la legge viene applicata, essa è contro la libera scelta anche se qualche trasgressore potrà esercitare la sua libertà di scelta al costo della sanzione pecuniaria. Più il costo della sanzione pecuniaria attesa si avvicina a zero, più la legge si avvicina alla libertà di scelta. Il paternalismo libertario che stiamo descrivendo difendendo in queste pagine cerca di fare in modo che, con regola generale, la gente possa facilmente evitare l'opzione suggerita dal paternalista.

8. *Esempi e generalizzazioni*

Molte iniziative proposte di questi tempi nel campo del rischio si ispirano al paternalismo libertario. Alcune di queste previsioni rendono necessario rivelare informazioni, altre modificano le regole di default, altre ancora tutelano la libertà contrattuale, ma impongono limiti procedurali o sostanziali quanti tentano di andare in una direzione che, a giudizio del pianificatore, va contro il loro benessere.

¹⁷ Si veda Thaler e Benartzi, *Save More Tomorrow*, cit., p. 164.