
Brexit: le motivazioni di fondo

Autore: Vittorio Pelligra

Fonte: Città Nuova

Le ragioni del voto di protesta secondo l'economia comportamentale. Come contrastarlo? L'interesse personale non è l'unico movente. Seconda e ultima parte dell'analisi sull'esito del referendum in Gran Bretagna

Dopo l'articolo: [Brexit, il voto di protesta e la punizione altruistica](#), continua l'approfondimento sulla **Brexit**, con questa seconda ed ultima parte dell'analisi di **Vittorio Pelligra**.

Ma cosa ha a che fare tutta questa storia con il **voto di protesta**? La risposta è duplice. Il fatto che noi puniamo, anche attraverso il meccanismo del voto, chi riteniamo si sia comportato male, direttamente o indirettamente, nei nostri confronti, non è poi tanto sorprendente. Il voto di protesta, l'epifenomeno di questo [principio di punizione altruistica](#), non è certo un fatto nuovo. Ciò che più sorprende è che coloro che dovrebbero contrastare questa protesta, per molti versi irrazionale, perché produce danni anche a chi la cavalca (vedi il “**regrexit**” di cui sopra), si comportano come se avessero di fronte una controparte totalmente razionale.

Mi spiego meglio attraverso un esempio: **immaginate di avere dieci monete da un euro** e di essere abbinati in modo anonimo ad una persona che non conoscete. Vi viene chiesto se volete condividere una parte di questi dieci euro con questa seconda persona. **Le regole del gioco** sono queste: voi fate un'offerta (una somma qualsiasi compresa tra zero e dieci euro) e l'altro decide se accettarla oppure no. Se gli mandate quattro monete, per esempio, e lui accetta, allora voi andrete a casa con sei euro e lui con quattro. Ma se rifiuta, nessuno, né lui né voi otterrete niente.

Chiediamoci a questo punto qual è il modo razionale per giocare questo gioco che gli specialisti chiamano “**ultimatum game**”? Come facciamo a portarci a casa il numero più alto possibile di

monete? **Il modo razionale di ragionare** sarebbe questo: voi dite a voi stessi -"io sono razionale e assumo quindi che anche la mia controparte lo sia. Ciò vuol dire anche che io preferisco più monete, piuttosto che meno, e questo vale anche per la mia controparte". Detto questo quale sarà l'offerta minima che la mia controparte sarà disposta ad accettare e che, contemporaneamente, mi farà massimizzare il mio guadagno?"

Risposta: una moneta, un euro, il minimo possibile. Perché? Perché se la mia controparte è razionale come io sto assumendo che sia, allora accetterà con certezza un euro; se lo rifiuta, infatti, se ne andrà a casa a mani vuote. E un euro in fondo è meglio di niente. Questo ragionamento però, non fa i conti col fatto che **noi non siamo così razionali come la teoria economica spesso ci vorrebbe**. A noi, come alle scimmie cappuccine, ci piace la punizione altruistica. In più non ci piace per niente essere trattati ingiustamente.

Alcuni **studi neuroscientifici** hanno mostrato che quando questo capita si attivano nel nostro cervello le stesse aree che si attivano quando mangiamo un cibo avariato o percepiamo un odore nauseabondo. **La disuguaglianza** cioè **ci procura** un vero e proprio senso di **disgusto**. Quindi se alla vostra controparte offrirete un euro è quasi certo che l'offerta verrà rifiutata; lo stesso vale per due euro e per tre. In genere, mostrano gli studi, **le persone rifiutano le offerte inferiori al 30%** della dotazione iniziale. Per questo, tra vedere e non vedere, la stragrande maggioranza degli offerenti propone di dividere la dotazione al 50%. Fareste bene cioè, per evitare di ottenere un rifiuto, a offrire 5 delle vostre monete. Questo anche se non razionale, in senso economico, è più che ragionevole in senso politico. Questa è **la saggezza del negoziato**.

Chi sbaglia in questo gioco allora? Chi presume troppa razionalità per la controparte; non solo, ma anche chi pensa che alla controparte possano interessare solo le monete.

Fuor di metafora, ora, fintantoché non si capirà il peso e la pervasività di motivazioni come la punizione altruistica, che le persone, cioè, sono disposte a punire anche in maniera costosa e che **l'interesse personale non è l'unico movente** possibile, ma che ci può interessare non solo quanti euro ci portiamo a casa, ma anche la differenza che c'è tra quanti ne prendo io e quanti ne prendi tu, allora contrastare il voto di protesta sarà impossibile.

Va bene - si dirà - che male c'è; la protesta porta il cambiamento e questo non può che essere salutare. Sì e no. **La protesta, infatti, ce lo dicono sempre gli studi di economia comportamentale, spesso porta altra protesta.** La punizione evoca la contro-punizione, vere e proprie faide sociali, e siccome, come abbiamo visto, queste punizioni sono costose non solo per chi le riceve, ma anche per chi le pone in essere, alla fine rischiamo di star peggio tutti, punitori e puniti.

In ambito politico, chi non riesce a capire le motivazioni di fondo su cui fa presa la controparte, penso a **Hillary Clinton** con **Donald Trump**, a **David Cameron** con **Nigel Farage**, ma anche a **Bersani** in diretta streaming con **Beppe Grillo**, è destinato a non comprenderne le azioni, a non poterle prevedere e quindi a non essere in grado di elaborare contromosse efficaci. Per questo la protesta vince, anche quando chi protesta poi si fa del male, come le scimmie cappuccine che rinunciano al cibo o gli elettori inglesi che, dopo aver votato per l'uscita, il giorno dopo se ne pentono.

Anche se non siamo razionali, ci insegna l'economia comportamentale, **non siamo del tutto imprevedibili.** Se la politica iniziasse ad assumere che **le persone non pensano esclusivamente ai loro interessi, ma possono anche essere sensibili, per esempio, a questioni di giustizia, al valore partecipazione, al riconoscimento sociale** e che per avere queste cose sono anche disposte a punire in modo costoso, forse quel dialogo che ora sembra interrotto, tra classe politica e cittadini, potrebbe rianimarsi, forse.

[Leggi la prima parte dell'analisi](#)