



CRISI ECONOMICHE GLOBALI E PSICOLOGIA DEI CONSUMATORI

I sistemi capitalistici procedono attraverso periodi di crisi e di boom di cui, a priori, è complicato comprendere cause, durata, ampiezza, ecc. C'è invece maggior certezza del fatto che essi sono un elemento fisiologico dell'economia di mercato di cui, inevitabilmente, economisti e politici devono occuparsi. Se possibile, ciò vale ancor di più per le fasi recessive che non per quelle positive. Invero, lo sfavorevole sviluppo congiunturale degli ultimi trimestri ha condotto ad elaborare, in merito, un crescente numero di spiegazioni, commenti e soluzioni. Nella presente nota si concentra l'attenzione su alcuni aspetti della crisi che, seppur citati, appaiono però tuttora suscettibili di un approfondimento. In particolare, si cercano risposte alla questione di se e come la capacità di interpretare i cambiamenti macroeconomici da parte dell'uomo della strada venga modificata durante una recessione. La motivazione è che, mentre valutazioni sulle relazioni esistenti tra dinamiche economiche e clima di fiducia sembrano tornare ciclicamente di moda ogniqualvolta si (ri)presenta una crisi globale, esse risultano ad oggi insufficientemente indagate. L'importanza di sviscerare simili questioni risiede nella constatazione che criticità di natura oggettiva possono essere rafforzate, se non anche talvolta generate, da fattori psicologici.

L'osservazione dei dati sul clima di fiducia delle famiglie restituisce una interpretazione dei fatti economici da parte del consumatore medio europeo interessante e, a prima vista, sorprendente. Sembra, ad esempio, che le previsioni e i giudizi retrospettivi relativi ad uno stesso anno siano sistematicamente difforni, che i giudizi siano costantemente più negativi delle aspettative e che durante le crisi questi fenomeni vengano ulteriormente amplificati a causa della relativamente maggiore rigidità delle aspettative. Come a dire che la recessione in fieri ha già impattato in misura fortemente peggiorativa sui giudizi delle famiglie circa gli andamenti passati, ma appare non essere ancora stata recepita appieno nelle loro previsioni. Una volta vagliati alla luce dei risultati ottenuti dalla teoria psicologica, questi elementi empirici così apparentemente anomali possono trovare una spiegazione plausibile.

Introduzione

L'attuale crisi finanziaria globale ha suscitato, comprensibilmente, molti commenti volti a fornire spiegazioni sulle cause e altrettanti interventi finalizzati a ridurre gli effetti. Tra le varie spiegazioni addotte c'è quella che sottolinea come elementi oggettivi, quali lo scoppio della bolla immobiliare e il *credit crunch*, abbiano condotto al ridimensionamento del ruolo di consumatore di ultima istanza per anni svolto dalle famiglie statunitensi. A questi fattori, secondo vari economisti, potrebbero poi essersi aggiunti fattori di natura soggettiva come, ad esempio, il deterioramento del clima di fiducia.

Queste valutazioni di psico-macroeconomia sembrano tornare ciclicamente di moda specialmente durante fasi di difficoltà particolarmente diffuse. Anche talune precedenti recessioni globali, invero, avevano condotto insigni economisti a suggerire una doppia lettura, oggettiva e psicologica, di quegli eventi. Non è inutile sottolineare che una crisi ha in sé elementi psicologici quando non ci sono elementi oggettivi (cioè squisitamente economici) che la causano e/o quando la sua entità risulta amplificata rispetto a quanto si potrebbe giustificare in termini esclusivamente economici. Dopo la grande crisi del 1929, Keynes fornì una chiara definizione di quanto si va dicendo. Egli parlò di spiriti animali che talvolta spingono le persone ad agire, o a non agire, a prescindere dai benefici che ci si potrebbe oggettivamente aspettare da quell'(in)azione sulla base di ponderati calcoli probabilistici.

In questa nota si vuole aggiungere una riflessione su alcuni aspetti delle relazioni tra macroeconomia e psicologia che risultano tuttora poco evidenziati. La novità riguarda l'analisi, in una prospettiva di medio termine, dell'atteggiamento psicologico del cittadino europeo di fronte al ma-

turare di crisi che, qualunque ne sia la causa, appaiono notevolmente diffuse e potenzialmente durature. Più in particolare, ci si chiede se e come la lettura delle dinamiche macroeconomiche da parte dell'uomo della strada venga modificata quando il sistema economico in cui opera versa in condizioni di difficoltà. Come accennato, l'importanza di cercare risposte a simili questioni risiede nella constatazione che criticità di natura oggettiva possono essere rafforzate, se non anche generate, dalla crisi di fiducia dei consumatori. L'attuale congiuntura esalta perciò la necessità di studiare, contestualmente, le dinamiche macroeconomiche e le variazioni nel sentiment delle famiglie.

Le inchieste presso i consumatori europei

Intendendo concentrare l'analisi a livello europeo, la fonte primaria di informazione è costituita dalla Commissione Europea che, nell'ambito delle inchieste presso le famiglie, raccoglie mensilmente le risposte fornite dagli intervistati proprio su questo genere di questioni. Le specifiche domande proposte agli intervistati che qui appaiono utilmente analizzabili sono¹:

- Come giudica sia cambiata la situazione economica del Paese nei precedenti dodici mesi?
- Come si aspetta che cambierà la situazione economica del Paese nei prossimi dodici mesi?

I rispondenti, accuratamente selezionati in modo da essere rappresentativi del cittadino medio, possono dare uno dei sei seguenti giudizi: è nettamente migliorata (nm), è lievemente migliorata (m), è rimasta stazionaria (s), è lievemente

¹ Le inchieste sono effettuate a livello locale dagli istituti nazionali (ad esempio, l'ISAE per l'Italia) per poi aggregare (in modo ponderato) i dati per il gruppo EU15. Pertanto, all'italiano medio si domanda della situazione in Italia, al francese di quella in Francia e così via.

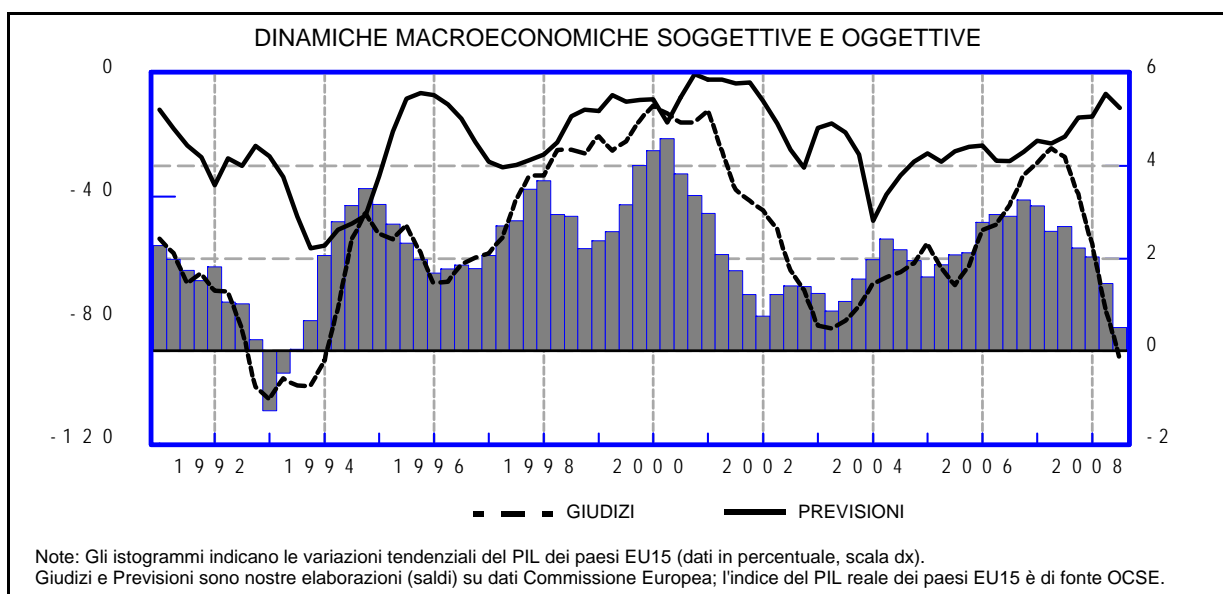
peggiorata (p), è nettamente peggiorata (np), non so (ns). Definendo nm, m, s, p, np, ns le percentuali ottenute da ciascun giudizio, in modo che $nm+m+s+p+np+ns=100$, i dati vengono sintetizzati in forma di saldi (pari a $2*nm+m-p-2*np$). Pertanto, i saldi variano tra ± 200 : evidentemente, gli estremi si verificano quando tutti gli intervistati giudicano la situazione “nm” oppure “np”. Simile è il discorso per le percentuali inerenti le attese per i successivi dodici mesi. La scelta di esaminare dati a livello europeo piuttosto che a livello nazionale deriva dalla considerazione che in questo modo si riesce ad isolare gli effetti sulla fiducia di una recessione globale in quanto distinti da quelli derivanti da una crisi più localizzata.

Andamento dei Giudizi e delle Aspettative nel corso delle recenti crisi economiche globali

Il seguente grafico riporta, in forma di saldi, il giudizio dei consumatori europei (EU15) sull'evoluzione della situazione economica durante i precedenti dodici mesi (Giudizi) e le attese che i consumatori avevano espresso, dodici mesi pri-

ma, per quel dato anno (Previsioni). La differenza verticale tra le due linee può dunque essere vista come un “errore di previsione”. Seguendo la logica della presente nota, nel grafico è anche riportato l'andamento macroeconomico oggettivo come sintetizzato dalla variazione tendenziale del PIL. Per omogeneità con i dati delle inchieste, che come detto riguardano i cambiamenti prospettici e retrospettivi come percepiti dai cittadini europei, anche i dati oggettivi sono relativi all'evoluzione dell'attività economica dei Paesi dell'EU15.

L'analisi delle risposte raccolte dalle inchieste restituisce una interpretazione dei fatti economici da parte del consumatore medio europeo intrigante e, a prima vista, sorprendente. Si può anzitutto osservare che le previsioni risultano sistematicamente meno negative dei giudizi. Esaminando poi i particolari periodi oggetto di questa nota, sembra che i giudizi siano ancor più negativi nel corso delle crisi e che essi, nonostante si riferiscano ai dodici mesi passati, vengano immediatamente deteriorati fin dai primissimi mesi di congiuntura negativa. Molto differente è il discorso relativo alle previsioni che, in effetti, risultano meno negative di quanto ci si potrebbe oggettiva-



mente aspettare durante periodi di recessione mondiale. Come a dire che la recessione *in fieri*, di cui si teme negli ambienti politici a causa dell'effetto contagio, ha già impattato in misura fortemente negativa sui giudizi delle famiglie circa gli andamenti passati, ma appare non essere ancora stata recepita appieno nelle loro previsioni. Nei dettagli del grafico si può constatare che i due saldi erano quasi uguali nell'estate del 2007 mentre, a ottobre 2008, il saldo dei giudizi per i precedenti dodici mesi è stato pari -100 contro il -18 registrato dalle attese dei consumatori per quel medesimo periodo. Più in generale ciò significa che l'errore di previsione, come detto determinato dalla differenza tra giudizi e aspettative relative ad un dato anno, tende ad ampliarsi durante i periodi di profonde e diffuse difficoltà economiche. L'impressione visiva è confermata dai legami esistenti tra la dinamica del PIL e i dati delle inchieste: l'evoluzione macroeconomica oggettiva è molto più correlata con i giudizi retrospettivi (80,3%) che con le aspettative (12,8%).

Analisi psicologica dei Giudizi e delle Aspettative dei cittadini europei

Come si possono spiegare questi andamenti tanto sistematici quanto apparentemente anomali? La psicologia cognitiva offre alcuni spunti interpretativi. Le persone, secondo gli psicologi, memorizzano e analizzano le informazioni che ricevono quotidianamente in modi particolarmente semplici e intuitivi. Ciò non è tanto dovuto al fatto che la quantità di informazioni da gestire è enorme o che è costoso ottenerle per cui se ne tenta, con approcci oggettivi, una gestione in qualche modo ottima dati i vincoli esistenti. Le indicazioni che emergono dalla teoria psicologica sono più radicali: in condizioni di incertezza, i processi di

elaborazione dei dati da parte degli individui assomigliano più a regole del pollice che a calcoli raffinati. Un elemento cruciale dell'utilizzo di questi meccanismi interpretativi *naive* è che essi conducono a commettere sistematicamente errori sia di giudizio che di previsione. E' proprio l'esistenza di queste distorsioni che potrebbe spiegare le summenzionate anomalie empiriche.

Perché, dunque, i giudizi retrospettivi risultano sistematicamente più negativi delle aspettative formulate con riferimento allo stesso periodo? Gli psicologi hanno verificato che le persone soffrono del cosiddetto problema della "disponibilità", a causa del quale gli individui tendono a dare un peso eccessivo (relativamente a quanto sarebbe lecito dal punto di vista statistico) alle informazioni più recenti. La gente, cioè, basa i propri giudizi in funzione di quanto facilmente un'informazione è disponibile nella propria memoria. La distorsione è dovuta alla considerazione che quelle indicazioni, seppur facilmente disponibili, non sono vagliate con la dovuta attenzione oggettiva. Se l'informazione "grezza" disponibile è distorta, essa può allora condurre a formare giudizi inesatti. Ciò detto, è immediato osservare che i mass media tendono a enfatizzare più le brutte che le buone notizie. La copertura mediatica dell'attuale crisi non fa che confermare tali considerazioni. Cosa succede, dunque, durante una crisi globale? La risposta è semplice, le persone tendono a valutare la situazione macroeconomica tendenziale in maniera eccessivamente negativa.

Perché, invece, le aspettative sembrano riflettere in modo minore (di quanto prevedibile in termini oggettivi) le difficoltà che si prospettano nel prossimo futuro? Anche in questo caso l'approccio psicologico può fornire validi indizi. La "legge dei piccoli numeri" sostiene che la previsione di andamenti favorevoli sembra essere basata su una insufficiente (dal punto di vista inferenziale)

serie di dati. Altrimenti detto, basterebbero (troppo) poche buone notizie per rendere prospetticamente ottimiste le persone. Nei termini dell'ex presidente della Federal Reserve statunitense Greenspan, la gente tende a comportarsi con *irrational exuberance*. A questo extra ottimismo si aggiunge, poi, la propensione degli individui a non modificare le proprie previsioni anche quando sarebbe oggettivamente opportuno farlo. Secondo i risultati degli esperimenti condotti sulla "distorsione confermativa", ad esempio, le persone sembrano restare a valutare correttamente quelle informazioni che smentiscono quanto precedentemente da loro predetto. C'è poi il fenomeno dell'*escalation* per cui gli operatori, dopo aver sbagliato una previsione, pur potendo rimediare alla situazione che si è creata, sembrano intestardirsi nelle loro posizioni. Si può infine menzionare il cosiddetto "*hindsight bias*", che sottolinea la tendenza delle persone a rileggere, ex post, avvenimenti che li hanno sorpresi in modo tale da autoconvincersi che, in fondo, quell'evento non era poi così imprevedibile. Tutte queste considerazioni dovrebbero chiarire come la formazione delle previsioni da parte delle persone può contenere una non indifferente quota di autoreferenzialità che impedisce alle previsioni da loro elaborate di essere sufficientemente ricettive di modifiche repentine pur in presenza di situazioni oggettivamente in rapido peggioramento.

Conclusioni

Quanto discusso suggerisce che gli individui, nel formare giudizi retrospettivi e attese, sembrano praticare due operazioni parallele e temporalmente separate. Invero, la teoria psicologica del "conto mentale" enfatizza proprio come le persone siano propense a dividere, mentalmente, i redditi futuri da quelli passati. Altrimenti detto, secondo questa teoria non è per nulla sorprendente che visioni prospettiche e retrospettive, seppur relative ad un medesimo evento, possano avere andamenti difforni anche per periodi non brevi.

Per riassumere, la teoria psicologica suggerisce che, rispetto ai giudizi retrospettivi, le previsioni possono essere caratterizzate sia da un eccessivo ottimismo che da una minore volatilità. Mentre ciò vale in generale, in periodi di crisi globale altri fattori psicologici inducono a ritenere che giudizi e previsioni seguano dinamiche idiosincratiche, conseguentemente amplificando l'errore di previsione. Se e come questa maggiore imprecisione incida sull'ampiezza e la durata di una crisi globale è un fatto da verificarsi empiricamente. Quello che si può concludere fin d'ora è che il quadro che emerge dal grafico appare in linea con le argomentazioni qui proposte che, dunque, risultano una plausibile spiegazione delle relazioni dinamiche oggetto della presente nota.