



Al Teatro degli Arcimboldi, Dan Ariely presenta la sua economia comportamentale

🕒 21 Ottobre 2024 📁 [Eventi](#)

di *Nathan Greppi*

Spesso, in **economia**, si tende erroneamente a pensare che le persone prendano sempre le decisioni migliori per loro in maniera razionale, senza tenere conto che in realtà le nostre decisioni sono spesso influenzate anche dall'istinto, dall'emotività e dai nostri preconcetti. Per questo, negli ultimi anni è nato un nuovo modo di pensare l'economia, intrecciato alla psicologia e alla psicanalisi.

Uno degli esponenti più celebri di questo filone di pensiero è **Dan Ariely**: nato e cresciuto in Israele, oggi vive negli Stati Uniti, dove insegna psicologia ed economia comportamentale alla Duke University. Mercoledì 16 ottobre, Ariely è stato il primo relatore a parlare sul palco del Teatro degli Arcimboldi di Milano per il **Leadership Forum**.

Articoli

recenti

[Paul McCartney in Cile per le funzioni dello Yom Kippur](#)

21 Ottobre 2024

[Polemiche su Amazon: dirigente indossa ciondolo «Palestina dal fiume al mare» in video promozionale](#)

21 Ottobre 2024

[Al Teatro degli Arcimboldi, Dan Ariely presenta la sua economia comportamentale](#)

21 Ottobre 2024

[Individuati 30 soggetti legati a Hamas in sette paesi europei](#)

21 Ottobre 2024

[Dopo Sinwar: leadership di Hamas e il futuro del conflitto. Impatti in Medio Oriente, USA e Europa](#)

20 Ottobre 2024

Articoli correlati

[Decalogo e morale: è possibile agire secondo una...](#)

3 Giugno 2011

[Israele: apre il primo college per studenti autistici](#)

5 Febbraio 2016

[Privacy - Termini](#)

Un passato doloroso

Quando lo si vede, in foto come dal vivo, la prima cosa che non si può fare a meno di notare è che si fa crescere la barba solo su metà del volto. Ha spiegato la storia che sta dietro questa scelta: “Molti anni fa, mi sono gravemente ustionato. Buona parte del mio corpo è coperta di cicatrici, compreso il lato destro della mia faccia”, ha spiegato.

“Questo è il primo motivo; avrei potuto radermi, per sembrare meno asimmetrico, e per molti anni l’ho fatto. Ma un giorno, mi sono guardato allo specchio, e ho visto questa mezza barba; non mi piaceva, ma ho pensato di provare a non raderla per qualche settimana e a confrontarmi con la gente con questa faccia, per vedere cosa succedeva. Con mia sorpresa, alcune persone mi si sono avvicinate e mi hanno ringraziato per la mezza barba. Perché l’hanno fatto? Perché queste persone stavano lottando con le loro ferite, e io li ho incoraggiati. Ad esempio, una donna mi ha raccontato che a 17 anni aveva subito un’incidente stradale riportando una cicatrice, e per la vergogna non ha più voluto indossare un abito scollato da allora. Ma dopo avermi visto, si è sentita incoraggiata a riprovare”.

Il terzo motivo era che “dopo quattro mesi con questa mezza barba, ho iniziato a percepire diversamente le mie ustioni. E ad un tratto, ho capito che sono una parte della storia della mia vita”, imparando ad accettarle.

Misteri del comportamento umano

Dopo questa premessa personale, Ariely è passato a trattare in maniera più ampia il tema del comportamento umano, ponendo una domanda retorica: **“Quanto è facile comportarsi bene?”**. A quel punto, ha invitato il pubblico in sala a rispondere a diverse domande, alzando la mano se la risposta è sì: “1) Quanti di voi, nell’ultimo mese, hanno mangiato più di quanto avrebbero dovuto? 2) Quanti di voi hanno fatto meno esercizio fisico di quanto avrebbero dovuto? 3) Quanti di voi,

nell'ultimo mese, hanno dormito meno di quanto avrebbero dovuto? 4) Quanti di voi, nell'ultimo mese, hanno messaggiato o fatto chiamate mentre guidavano almeno una volta? 5) Quanti di voi, nell'ultimo mese, sono andati in bagno senza lavarsi le mani prima di uscire almeno una volta?".

Ad eccezione della quinta domanda, per la quale c'erano poche mani alzate, tutte le altre hanno visto la stragrande maggioranza del pubblico in sala rispondere di sì. Per tutte queste attività, ha spiegato Ariely, "tutti vorrebbero farle meno, ma non riusciamo. Pur sapendo quale sarebbe il giusto comportamento, non riusciamo a cambiare le nostre abitudini. Come facciamo? Innanzitutto, dobbiamo capire cos'è che ci trattiene. E ciò che ci trattiene è la nostra mente". Sul perché ciò avviene, lui sostiene che "la mente è come un coltellino svizzero: è abbastanza utile per tante cose, ma non è altamente utile per nessuna". La nostra mente, ha spiegato, è ancora tarata per quando conducevamo uno stile di vita primitivo, e non si è ancora evoluta abbastanza per stare al passo della modernità con cui viviamo oggi.

Tecnologia e bisogni umani

Per approfondire il tema del rapporto umani-tecnologia, Ariely ha fatto due esempi contrapposti: "Ogni anno, le macchine diventano sempre più sicure e fanno meno incidenti. Questo perché, sulla base degli errori dei guidatori, vengono sempre più sviluppate in modo da controbilanciare le nostre mancanze. Al contrario, i social network non vengono sviluppati per sopperire alle nostre mancanze, ma ne traggono profitto per renderci sempre più dipendenti da essi".

Scelte irrazionali

Per dimostrare ulteriormente come spesso le persone prendano decisioni anche importanti **seguendo più l'istinto** che la logica, ha tirato fuori una banconota da 100 dollari, per poi invitare il pubblico a partecipare

ad una specie di asta: avrebbe dato la banconota a colui che avrebbe offerto di più, mentre il secondo arrivato avrebbe dovuto comunque dargli la cifra offerta senza ricevere nulla in cambio.

In preda all'entusiasmo, dal pubblico in sala sono emerse varie offerte, finché non ci si è fermati al primo e secondo arrivato, rispettivamente con offerte da 100 e 90 dollari. Se l'asta fosse stata seria, il primo avrebbe dato 100 e ricevuto 100, rimanendo con gli stessi soldi di prima; il secondo, avrebbe dovuto dare ad Ariely 90 dollari senza ricevere nulla in cambio. La dimostrazione di come, in preda all'ansia e illudendosi all'idea di poter guadagnare facilmente e senza fatica, si possano compiere scelte irrazionali e controproducenti.

Effetto IKEA

Verso la fine dell'incontro, incalzato dalla giornalista e conduttrice dell'evento **Safiria Leccese**, Ariely ha parlato di quello che lui chiama "Effetto IKEA": a volte non capiamo bene le istruzioni per montare i mobili IKEA, il che ci porta a fare maggiore fatica. Ma, ha spiegato Ariely, "quando una cosa è faticosa, ci mettiamo impegno, e per questo ci affezioniamo di più ad essa". Una regola di vita, che non vale solo per montare i mobili.

