

Virus, conoscenza, decisioni, Sergio Bruno, 2020-04-27

Il conflitto salute recessione

Sembra crescere un contrasto tra chi pensa che la priorità sia quella di contenere il contagio di Covid-19 e chi ritiene invece che sia urgente far riprendere le attività economiche. Il dilemma è stato aperto da Trump con un tweet la cui sostanza era “non possiamo avere una cura che sia peggiore del male. Le persone rischiano di morire più per le conseguenze delle restrizioni alle attività economiche che per il virus”. Ha così posto il dito su una piaga sempre meno latente, visto che dal dibattito politico si passa negli USA a proteste di piazza di chi teme i danni economici.

Meglio quindi chiarirsi un po' le idee (non di più) in un campo che tocca varie prospettive cognitive: teorie delle decisioni (al plurale), filosofia morale, modelli di causazione, politologia ...

Trump. Furbo ma incolto

Trump, comunicatore istintivo, ha evitato di mettere in contrasto due (o più) “oggetti del desiderio” (obbiettivi), vita umana e reddito prodotto, limitandosi a comparare i morti da isolamento con quelli da recessione. Ha evitato così di toccare reazioni emotive e paradossi ben noti in filosofia morale (il “dilemma del carrello”), fingendo di porre un problema meramente tecnico.

Le “tecniche” sono basate sulla conoscenza. Quella resa disponibile da esperienze pregresse sembra falsificare l'affermazione di Trump. Brancaccio, Filomena e Realfonzo evidenziano su *Economia e Politica* (<https://www.economiaepolitica.it/crisi-economica-coronavirus-italia-unione-europea-mondiale/donald-trump-presidente-bufala-propaganda-bugie-contradizioni-morti-crisi-covid-19-coronavirus/>) come numerosi studi riferiti a più paesi, più periodi, recessioni di intensità diverse dimostrino che in recessione si muore di meno: “...per ogni aumento di un punto percentuale della disoccupazione il tasso di mortalità registra fino a mezzo punto percentuale di riduzione ...”, con punte superiori nelle grandi crisi”. Aumentano i suicidi –è vero- ma gli autori argomentano bene che nella situazione attuale i suicidi addizionali sarebbero una esigua frazione dei morti da virus risparmiati con l'isolamento. Per gli osservatori non è una novità. Con il contenimento, per esempio, ci sono meno incidenti.

Quelli che chiedono certezze

Ma le cose stanno veramente così? I media, il diluvio di interviste di cui ci inondano, chiedono certezze, comportamenti univoci, “razionali”. Non ritengo sia possibile rispondere a tali richieste. La carenza di informazioni per agire è a mio avviso troppa. Una parte dei comportamenti di routine, la cui prevalenza in passato ha conferito una certa stabilità, e quindi prevedibilità, alle strutture socioeconomiche, sono venuti meno.

Le novità e il loro emergere repentino hanno reso ardua e non sistematica la raccolta di informazioni. Ciò incide negativamente sulla possibilità di fare previsioni anche perché, a monte di esse, indebolisce l'affidabilità di modelli e analisi causali preesistenti. Infatti la pandemia determina una discontinuità a seguito della quale molti dei nessi causali dai quali dipendevano i comportamenti potrebbero non valere più. Tutto ciò fa sì che i meccanismi che assicuravano forme di coordinamento tra chi chiede e chi produce, tra chi ha bisogno e chi risolve, si presentino in modo nuovo per periodi la cui durata non è prevedibile (si pensi solo alle relazioni tra lavoro, orari, mobilità, ristorazione). Il rapporto tra conoscenza e azioni si fa più labile. Si impara per tentativi ed errori, quindi quelli che possono apparire ex post “errori” si devono, fortunatamente, fare più frequenti. I politici lo sanno e per questo rischiano ritardi. Ci si basa sui presupposti cognitivi più elementari. Le politiche di isolamento, a ben vedere, non sono che una approssimazione probabilistica delle condizioni dell'eremita.

Gli ordini di grandezza dell'ignoranza

Si consideri la sequenza (non casuale) di esempi costruiti di seguito.

(i) Per ora la recessione viene stimata –raccontano i media- al di sotto del 10% riferito ad anno. Ma su quali modelli sono state fatte le previsioni? Le crisi che conosciamo, e per le quali si dispone di informazioni pertinenti e di modelli di vario tipo, sono per lo più quelle innestate da panico finanziario e/o da caduta di domanda. Nel caso attuale è invece coinvolta prima di tutto l’offerta, da intendersi come la capacità di costruire e/o ricostruire capacità produttiva per produrre le quantità opportune di merci e servizi, ma non sapendo ancora e non potendo sapere per molto tempo quali siano tali merci e servizi. Ignoriamo infatti quanto e come le politiche fin qui praticate e quelle che seguiranno possano interrompere, e comunque alterare, le possibilità e le capacità di coordinamento tra domanda e offerta. Si tratta di un problema che è in Europa aggravato dalla incapacità di governare il livello della domanda, senza parlare del fatto che sui nessi temporalmente sequenziali tra costruzione nel corso del tempo di capacità produttiva, retroazioni di tali processi sulla domanda, loro raccordarsi ad azioni di policy ben pochi studiosi hanno fatto riflessioni dai tempi di Leontiev e di Hicks e ben pochi governi si sono cimentati in termini programmatori.

Quanto valgono allora previsioni al ribasso del 10%? Un principio di risposta viene ad esempio da una quantificazione dell’OCSE, aggiornata al 14 Aprile (Evaluating the initial impact of Covid-19) diretta a stimare il solo impatto *iniziale* delle chiusure (shutdowns): “... un declino del livello del prodotto tra un quinto e un quarto in molte economie ... che sovrasta di molto qualsiasi cosa sperimentata nella crisi finanziaria globale nel 2008-09”. Le stime riflettono gli effetti delle chiusure di diversi settori produttivi che, paese per paese, hanno pesi diversi. I paesi più colpiti (nell’intorno di -30% sono il Giappone e, inaspettatamente, la Germania, dove non solo il peso della manifattura è proporzionalmente maggiore, ma anche quello dei servizi professionali e alle persone). Gli autori sentono il dovere di avvertire che le stime “non prendono in considerazione *ulteriori impatti indiretti che possono emergere*”. Notare: “ulteriori”, “indiretti”, “possono”. Quindi –immagino- *le interazioni offerta/domanda/offerta, quali politiche quando e per quanto, nuovi shock connessi al virus e non ancora emersi.*

(ii) Non conosciamo il rapporto tra tamponi positivi e contagi asintomatici. Abbiamo solo stime deboli degli intervalli temporali tra il momento del contagio, quello dell’esito (morte o guarigione), quello della non contagiosità per i guariti. Non conosciamo la durata della immunizzazione post-morbo. Non sappiamo se e quando emergerà un vaccino (AIDS insegna), in caso positivo quanto ci vorrà per una produzione di massa dei vaccini, quanto potrebbe durare l’immunizzazione da vaccino (virus del raffreddore insegna), quale rapporto possa esistere tra durata dell’immunizzazione ed emergenza di mutazioni rilevanti del virus. Pertanto non sappiamo se la strategia dell’eremita sarà o meno duratura e/o con quale intensità possa essere graduata.

(iii) In presenza di queste ignoranze (solo in parte definibili come “incertezze”) non sappiamo se il mondo, dal punto di vista degli stili di vita e quindi dei consumi, non sarà più come prima oppure tornerà ad esserlo ma ignorando quando. In queste circostanze perché gli imprenditori non ancora falliti dovrebbero scommettere di investire? I ventilatori erano carenti una settimana fa e ora sovrabbondanti. E perché non le auto tra pochi mesi? E che dire della forse auspicabile impennata della domanda di monopattini elettrici (Cina ed Israele docent)? Ristorazione e turismo potranno o no, e quando, tornare ad essere quelli di prima, o dobbiamo pensare solo a fruizioni all’aperto o a locali a loculi divisi dal plexiglas? Ventilatori polmonari o divisorii?

Il 10% di recessione che dicono varie agenzie, nello “schizzo” di ambiente abbozzato negli esempi, vale come il 30, o meno, o più. Con il 30 i morti potrebbero forse crescere molto, al contrario di quanto suggerito dall’esperienza pregressa (Brancaccio et al.), mentre le sofferenze dei più deboli e più poveri potrebbero raggiungere nuovi picchi. Anche perché la fretta e l’affanno a monte delle scelte possono generare effetti contraddittori, come l’aumento della mortalità da altre malattie, i danni dalla mancanza di attività motorie per gli anziani, ecc., per non parlare del rischio che emergano “trappole da inazione” e stigmatizzazioni per coloro che ricevono sussidi, come può accadere dopo grandi catastrofi.

Quel che la “scienza” sa in materia di decisioni pienamente razionali

Le teorie delle decisioni razionali si sono sviluppate per risolvere problemi bellici come quello di organizzare al meglio i convogli navali (navi da guerra e da trasporto) al fine (a) di rifornire di materiale vario (armamenti e sussistenza) i militari che combattono nel Pacifico, ma (b) minimizzando la perdita di navi. La scelta della strategia ottima va vista come la successione di due distinti passi:

(1) Occorre “costruire”, sulla base delle conoscenze acquisite, progetti di azione fattibili. Questi differiranno tra loro perché raggiungono “combinazioni” diverse di raggiungimento degli obiettivi, alcuni miglioreranno l’entità del rifornimento ma saranno peggiori per perdite di navi e viceversa. Occorre poi riesaminare tutti i progetti eliminando quelli “dominati”, cioè che raggiungono in misura minore di altre le stesse combinazioni dei due obiettivi. Ne risulterà un insieme (detto “frontiera delle tecniche”) di progetti “dominanti”, migliori. Ma come scegliere tra di essi?

(2) Il secondo passo chiama in campo i generali in veste “politica” e li costringe ad esprimere la loro valutazione relativa (trade-off) dei due obiettivi: che “tit” di rifornimento sono disposti a “scambiare” per un “tat” di tonnellaggio navale.

Questo schema, spesso detto di razionalità “olimpica”, costituisce una base logica dalla quale prendere ispirazione per orientarsi da un punto di vista metodologico e filosofico. E’ invece fragile e circoscritto sul piano operativo. Lo è perché esistono due anelli deboli. Il primo riguarda la fragilità (e la costosità) della costruzione della frontiera delle tecniche, il secondo la capacità di quantificare ed esprimere i trade-off in sede politica.

Nessuno può garantire la completezza e la robustezza dei progetti che costituiscono la frontiera dominante. I progetti tracciano una corrispondenza tra azioni e risultati che dipende dalla individuazione di legami causali contingenti all’ambiente e dall’ipotesi che in futuro tutte tali interrelazioni continuino a valere. Spesso, come nella teoria statistica delle decisioni, i legami causali vengono prospettati come condizionali ad eventi incerti cui possono venire associate probabilità; la virtù del metodo sta nella possibilità di concentrare la ricerca di informazioni supplementari dove questa contribuisce maggiormente a scegliere le strategie.

Il secondo anello fragile è la capacità dei policy maker di rivelare esplicitamente i loro trade-off tra obiettivi diversi in un contesto psico-culturale complesso, quale è quello in cui si chiede quale sia il valore monetario della vita umana. Quasi tutti si rifiutano di dare a priori una tale valutazione, che invece viene data di continuo per il fatto che vengono prese decisioni su quanto dei bilanci pubblici si spende per questo e per quello. *Le scelte, infatti, lasciano inevitabilmente un residuo informativo “leggibile” ex post.* Esso comunica il valore relativo di tutti gli oggetti del desiderio e, quindi, anche, quale sia il valore monetario, magari nella forma debole di “non meno di ...”. di ciascuno di essi, tutela della vita umana compresa. L’unica condizione per prendere tali valori per buoni dipende dalla presunzione che le scelte siano state razionali e non contraddittorie.

E’ duro affermarlo ma l’alternativa è tra un “pensare con lucidità” e il pensare che le scelte siano casuali o imbecilli. Il resto è “mascheramento” a fronte di un dilemma morale esplicito, che accomuna i politici con gli assicuratori quando parlano di rischi e probabilità all’assicurando, che peraltro non si scandalizza nel parlare di premi assicurativi, che anzi tende sempre a considerare troppo cari non riflettendo che si sta discutendo del valore monetario della sua vita.

Visioni meno (?) ambiziose del rapporto conoscenza/azione

Vi sono altre linee di pensiero in materia di decisioni, in particolare (e trascurando altre linee di riflessione importanti) la razionalità limitata (*bounded rationality*) di Herbert Simon e quella del “cavarsela meglio procedendo a piccoli passi” (il *muddling through* e l’*incrementalismo*) di Charles Lindblom. Semplificando allo spasimo potrei dire che entrambi partono dalla constatazione che acquisire ed elaborare la conoscenza organizzandola per le decisioni è una attività che richiede tempo ed impiego di risorse, una cosa che le teorie di scelta razionale cui ho accennato trascurano, come se le decisioni razionali si potessero fare “fuori dal tempo” e non costassero.

Secondo Simon organizzazioni e individui procedono alternando due modalità. La prima consiste nel darsi regole per riconoscere situazioni tipiche, adottando poi di conseguenza strategie

pre-codificate (stimolo/risposta). A fronte di un ambiente che cambia ci si contenta di questa procedura finché il suo insuccesso diviene percepibile. In quest'ultimo caso ci si pone su un sentiero di "ricerca" di nuove procedure, sia per definire nuove situazioni tipiche da riconoscere sia per adottare risposte più "soddisfacenti" (non "ottime" come nel caso di razionalità olimpica).

Anche per Lindblom "troppi sono i valori interdipendenti, troppe le possibili alternative, troppe le conseguenze da considerare in gioco lungo un futuro incerto" per poter procedere con la razionalità olimpica. Il meglio che possiamo fare si basa su analisi parziali. Ci si muove quindi normalmente per strategie di cambiamento incrementali, sia dal punto di vista dell'analisi dei problemi sia dal punto di vista dell'adozione di politiche. Ci può aiutare l'analisi strategica, che egli tuttavia paradossalmente definisce come "la scelta informata e riflessiva di *metodi di semplificazione dei problemi*". Lo stesso Lindblom, comunque, ammette la possibilità di discontinuità radicali, pur considerandole rare.

Ebbene, occorre rendersi conto, rendersi conto fino in fondo, che siamo finiti in una di queste rare discontinuità.

Creazione di conoscenza, (ri)creazione di valori

Il quadro che ho fornito dei rapporti conoscenza/azione rischia di essere sviante, per due ragioni molto diverse. La prima è dovuta al fatto di aver ristretto l'attenzione, se non altro per semplificare, a due soli obiettivi – la diminuzione della probabilità di morte e la probabilità di una diminuzione del PIL- la seconda all'uso per la scelta delle politiche del patrimonio cognitivo esistente (la frontiera delle tecniche, le procedure stimolo/risposta, lo status quo rispetto a cambiamenti incrementali).

Ma l'elemento cruciale che ha caratterizzato l'umanità e la società non è la conoscenza accumulata, bensì la *creazione di nuova conoscenza*, la capacità di scoprire, quella di inventare, a fronte delle quali le capacità di apprendere e di decidere sono, in fondo, miracoli preliminari e minori. Non solo, ma anche la numerosità e l'articolazione di valori, unitamente alla loro diversità tra soggetti e culture, sono alla base delle possibilità di felicità e di dolore, e di nuovo di scoperte e di invenzioni ... E tutto ciò riapre la speranza di far scaturire dal trauma uno stile di vita migliore.

E poi c'è anche l'imbecillità che –come diceva uno dei massimi probabilisti italiani, Bruno De Finetti- "è un difetto, e come tale va rispettato ... Ma il culto dell'imbecillità, no, ... è ben altro ... una malattia pernicioso, l'imbecillite; questa malattia ingenera un comportamento criminale, l'imbecillismo; questo comportamento sfocia nel più allucinante flagello, l'imbecillocrazia".

La discontinuità indotta dalla pandemia potrebbe contribuire ad abbattere questi flagelli.. Un modo per aiutare una tale evoluzione potrebbe essere quello di abbattere i tabù (in senso antropologico, secondo Treccani, *divieto sacrale di fare certe cose, di pronunciare certe parole*) e abbandonare, con tranquilla serenità, le allegorie e le narrazioni falsanti, a cominciare dalla ripetizione vacua del mantra "noi ce la faremo", che evoca più frasi epiche che appelli all'intelligenza. Soprattutto perché il "noi", non so perché, sembra evocare l' "io" .

EVENTUALE IMMAGINE

di “Nous nous home blog”

