

Il denaro nelle relazioni sociali, il money priming e la monetary illusion

Giulia Colangelo

Utilizziamo il denaro in moltissime situazioni quotidiane, che vanno dall'andare dal panettiere ad aprire un conto in banca. In tutti questi scambi, il denaro ci appare come un puro, neutro mezzo di scambio, che non ha alcun effetto sulle nostre intenzioni o attitudini relazionali.

Ma è davvero così?

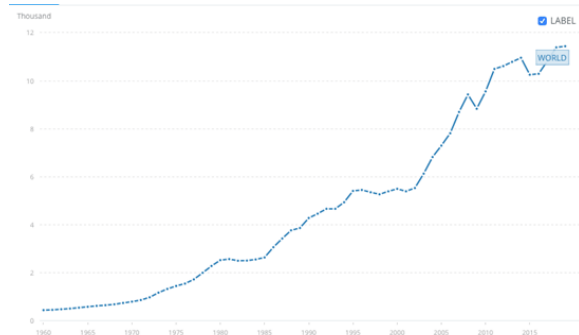
In realtà la nostra relazione con il denaro può rivelare degli aspetti importanti sul nostro sistema di credenze, le nostre attitudini e i nostri rapporti con gli altri.

Se ci pensiamo bene il denaro funziona come mezzo di scambio perché quando cediamo un nostro bene (o lavoriamo per qualcuno) abbiamo **fiducia** che il denaro che riceviamo come pagamento sarà convertibile in altri beni, perché altri lo accetteranno come mezzo di pagamento.

Grazie a questa fiducia generalizzata siamo in grado di cooperare con estranei in modo del tutto naturale, permettendo una migliore circolazione

dei beni e una maggiore distribuzione delle risorse.

L'ampliamento dell'economia monetaria, grazie all'accresciuta fiducia degli agenti economici, ha determinato una crescita generalizzata della ricchezza. Ne possiamo avere conferma dalla rielaborazione dei dati **OECD** (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) della Banca Mondiale, che attesta dal 1960 al 2019 una crescita esponenziale del Prodotto Interno Lordo (GDP) Pro Capite mondiale.



GDP pro capite (in dollari) nel mondo – dati World Bank e OECD

Il denaro promuove la cooperazione?

Lo studio di Casari e Bigoni del Dipartimento di Economia della Chapman University ha cercato di dare una risposta a questa domanda conducendo uno studio sugli effetti di fiducia e cooperazione indotti dall'uso del denaro (2019).

Lo studio analizza una serie di situazioni simulate successive in cui i partecipanti, hanno l'opportunità di collaborare con un'anonima controparte.

I volontari dell'esperimento sono estranei che partecipano sia in coppie (due controparti) che in gruppi (nei quali più soggetti compongono ciascuna controparte).

I partecipanti possono decidere se avviare una cooperazione "intertemporale" in cui i guadagni che potrebbero ottenere con una cooperazione successiva sono potenzialmente maggiori di quelli che otterrebbero se decidessero di non collaborare.

Teoricamente, una norma che favorisce il sostegno reciproco attraverso una cooperazione su larga scala, dovrebbe essere sufficiente per massimizzare l'efficienza degli scambi.

Nella pratica però i partecipanti si sono dimostrati riluttanti ad interagire in assenza di un sistema monetario se il numero totale dei membri del sistema di

scambio è molto alto. Ed anche nei casi in cui hanno deciso di interagire, l'efficienza degli scambi è crollata perché la cooperazione è molto bassa.

La situazione cambia radicalmente se viene introdotta la possibilità di utilizzare dei gettoni (privi di valore al di fuori dell'esperimento). I gettoni diventano immediatamente moneta, mitigando i problemi di incertezza strategica dei soggetti.

La conclusione che i due studiosi traggono è che il fallimento del sistema di scambi viene evitato quando emerge, in modo endogeno, un sistema monetario stabile. In altre parole: l'esistenza di un sistema monetario supporta strategie cooperative.

Il denaro pone delle distanze tra le persone?

L'input della situazione di scambio

Secondo il sociologo Georg Simmel, il denaro rendendo possibili gli scambi tra individui che non hanno un rapporto personale, lega gli uomini in una lunghissima catena relazionale ma allo stesso tempo crea barriere tra le persone.

In una situazione di scambio monetario si ha quasi sempre questa situazione: il contraente A desidera da B un bene e gli offre in cambio del denaro. È molto raro che lo stesso B desideri da A un bene, mentre è molto probabile che B

desideri un bene da un altro soggetto C. Ciò significa che nello scambio tra A e B solo uno riceverà ciò che veramente vuole: o A riceverà il bene che desidera al costo più basso possibile o B riceverà il prezzo più alto possibile per quel bene. Il fatto che A e B si accostino alla transazione con interessi opposti porta all'antagonismo e crea tra loro una barriera (Simmel, 2014).

Quanto messo in luce da **Simmel** identifica un elemento importante degli scambi monetari: l'input della situazione di scambio si configura come un problema di scelta che crea una barriera relazionale e sociale, la quale va ad interiorizzarsi tanto da operare al di sotto sotto della soglia di consapevolezza.

Ma questa barriera è ancor più accentuata dalla presenza di una rielaborazione cognitiva, automatica ed inconsapevole che cambia i parametri di riferimento del problema: l'effetto money priming che si ipotizza indotto dall'esposizione dei contraenti allo stimolo denaro.

Una rielaborazione cognitiva dell'input

L'effetto money priming: la presenza del denaro influenza le decisioni?

Alcuni esperimenti, come quelli condotti dalla professoressa **Vohs** e colleghi mostrano come i comportamenti di un

individuo possano essere influenzati dalla presenza del denaro (2006).

In altre parole, l'esposizione allo stimolo visuale o concettuale del denaro ha effetti sulle nostre scelte attraverso l'attivazione automatica e inconsapevole di rappresentazioni mentali legate al senso di autosufficienza, autoefficacia ed accresciuta fiducia in sé stessi.

Negli esperimenti di Vohs gli individui vengono stimolati dal denaro attraverso tecniche di *priming*, che rendono mentalmente accessibile l'idea di denaro senza che il soggetto ne abbia consapevolezza.

Indipendenza dagli altri e accresciuta fiducia in sé

I risultati mettono in evidenza che i soggetti tendono ad essere più indipendenti di quanto lo sarebbero in assenza dello stimolo.

I volontari venivano casualmente divisi in un gruppo sperimentale e un gruppo di controllo. Veniva poi loro richiesto di risolvere un problema di ricomposizione di frasi a partire da un set di 30 parole.

Nel set di parole del gruppo sperimentale, 15 parole erano legate al denaro, mentre nel set di parole del gruppo di controllo, tutte le parole erano neutre.

È emerso che i volontari del gruppo sperimentale, prima di chiedere aiuto

allo sperimentatore, tendevano a perseverare nel compito il doppio del tempo rispetto a coloro che non avevano ricevuto lo stimolo, segno di un'accresciuta fiducia in sé stessi e della volontà di "fare da sé".

Il denaro ci rende egoisti?

Un ulteriore esperimento condotto dallo stesso team di ricerca mostra come lo stimolo del denaro renda le persone anche più egoiste. Questa volta veniva richiesto ai volontari del gruppo sperimentale di giocare a Monopoli e il finto denaro che guadagnato veniva lasciato in bella vista.

Prima di passare alla seconda parte dell'esperimento è stato creato un finto incidente di percorso, in cui uno degli sperimentatori ha lasciato maldestramente cadere a terra una cartellina contenente dei fogli e un mazzo di matite. Il risultato? I volontari esposti allo stimolo del denaro hanno raccolto un numero di matite inferiore rispetto a coloro che non vi erano stati esposti, segno di una minore disponibilità all'aiuto e quindi di un maggior egoismo (Vohs et al. 2006).

Il denaro ci induce a calcolare tutto e dare più valore al "quanto" che al "che cosa"

Un altro importante effetto è messo in luce sia da **Simmel** che da **Fischer**. Simmel ci fa notare che il denaro riduca a merce non solo gli oggetti di scambio ma anche le rappresentazioni umane.

Più il denaro si diffonde, più siamo tentati a dare un valore quantitativo agli oggetti, cioè li pensiamo non nelle loro caratteristiche ma in relazione al loro prezzo o al loro costo. Si finisce così per far diventare la vita quotidiana un continuo calcolo matematico con l'effetto di ridurre la differenza psicologica tra "quanto" e "che cosa" (Simmel, 2014).

La ***money illusion***, descritta da **Fisher** nel 1928, rende ancora più evidente questa separazione. La teoria di Fisher afferma che gli individui tendono a considerare il proprio reddito e la propria ricchezza in termini nominali, anziché in termini reali. Quindi si presta maggior attenzione al valore numerico dichiarato sulla moneta che al reale valore d'acquisto della stessa (Fisher, 1930).

Ad esempio, si consideri la situazione in cui un individuo riceva un aumento del salario nominale del 2% mentre il tasso di inflazione è del 4%. Ci si aspetta che il medesimo individuo non reagisca allo stesso modo se il suo salario (in un momento in cui non vi è inflazione) viene ridotto del 2%.

Questo perché nel primo caso, la reazione della persona a questa perdita effettiva sarà mitigata psicologicamente dal guadagno in termini nominali, mentre ciò non avviene nel secondo caso in cui si percepisce una perdita netta.

Il denaro non è solo un mezzo! Incide sulle nostre percezioni e atteggiamenti.

Il denaro è sicuramente una delle invenzioni più proficue dell'umanità. Ha permesso lo svilupparsi di un'economia complessa e articolata che ci ha resi liberi dai legami personalistici e ci ha permesso di progettare meglio il futuro, svincolandolo dalle necessità di un'economia basata sul baratto.

Ciò dovrebbe ragionevolmente imporci una riflessione critica sulle scelte automatiche che compiamo nella nostra quotidianità e che in realtà dipendono dall'influenza del denaro.

È bene tenere a mente che il denaro non è un semplice mezzo di scambio, esso incide inevitabilmente sui nostri processi cognitivi e persino sul nostro stile di vita.

Bibliografia

1. World Bank su dati OECD <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>
2. M. Bigoni; G. Camera; M. Casari (2019). "*Cooperation among strangers with and without a monetary system*," Working Papers 19-01, Chapman University, Economic Science Institute. DOI: 10.1257/mic.20170280
3. G. Simmel (2014). "Filosofia del denaro", Ledizioni. SBN:9788867052615, 8867052616
4. K. Vohs; N. Mead; M. Goode (2006). "The Psychological Consequences of Money," Science , DOI: 10.1126/science.1132491
5. I. Fisher (1930). "The Money Illusion", Adelphi Company.