

## III INCONTRO, Lunedì 18 maggio, ore 16,30-19 – Aula 3

### GIOCHI E SCOMMESSE - DOCUMENTO DI DISCUSSIONE

Nel corso del terzo incontro in tema di **scienze cognitive per una regolazione efficace** si dibatte su come regolare **giochi e scommesse** per aumentare l'“*empowerment*” dei giocatori o comunque limitare le scelte non consapevoli alla luce delle indicazioni che emergono dalla letteratura ed esperimenti cognitivi.

il giocatore  
reale non è  
razionale

La letteratura cognitiva evidenzia che le persone “reali” non sono necessariamente razionali, dotate di risorse cognitive inesauribili e capaci di «processare» tutte le informazioni rilevanti per decidere. Cosicché, qualsiasi scelta regolatoria adottata senza tener conto della reazione effettiva delle persone alle regole (basandosi invece sulla loro presunta razionalità), rischia di fallire il suo obiettivo, sia questo indurre un cambiamento di abitudini di comportamento e/o di stili di vita, oppure tutelare il consumatore.

Le evidenze empiriche derivanti dalla letteratura e da esperimenti cognitivi ci consegnano, ad esempio, un “giocatore” con limitate capacità di essere consapevole delle reali possibilità di vincere, eccessivamente ottimista rispetto a queste, non sempre capace di distinguere tra giochi di abilità e giochi di fortuna.

la rilevanza  
delle  
euristiche

Gli studiosi cognitivi riconducono questi comportamenti ad alcune “euristiche” (“scorciatoie cognitive e decisionali”), che consentono di semplificare le scelte nella raccolta e nella elaborazione delle informazioni utili alla valutazione dei rischi. Questi studi evidenziano che gli individui sono portati a formulare giudizi di probabilità sulla base di stereotipi o situazioni familiari (**euristica della rappresentatività** o *representativeness*)<sup>1</sup>; ipotizzano

l'euristica della  
rappresentatività

---

<sup>1</sup> La “legge dei piccoli numeri” è risultata essere radicata anche in esperti psicologici ricercatori, i quali pensavano che un'ipotesi valida riguardo a una

l'ancoraggio

previsioni sulla base di un valore iniziale (o punto di partenza) che viene aggiustato in modo da fornire la risposta finale (**ancoraggio** o **anchoring**). Gli individui tendono, inoltre, a valutare la frequenza o probabilità di eventi (o di una concomitanza di questi) in base alla facilità con cui vengono in mente esempi o casi simili (**euristica della disponibilità** o **availability**)<sup>2</sup>. È stato ritenuto, ad esempio, che proprio in considerazione di tale euristica, non andrebbero eccessivamente divulgate le ingenti vincite in giochi di fortuna, al fine di non ingenerare illusioni sulla loro effettiva diffusione. Più in generale, le scelte degli individui sono significativamente condizionate e influenzate dal modo in cui le informazioni sono presentate e messe in evidenza (**salience**)<sup>3</sup>.

la disponibilità di esempi vicini

la salienza

i "conti mentali"

Vi è poi un'euristica rilevante nel determinare le scelte in giochi di fortuna: l'**euristica dei conti mentali**, alla luce della quale gli individui sarebbero portati ad assumere decisioni economiche sulla base di un'arbitraria suddivisione del denaro in poste contabili mentali, non tenendo conto della fungibilità dello stesso<sup>4</sup>. Così, ad esempio, le decisioni di uso del denaro sono ampiamente influenzate dalla relativa provenienza (somme acquistate in modo casuale/vincite, v. frutto di lavoro). Questa euristica determina conseguenze importanti sulle scelte di gioco: la propensione al rischio aumenta in maniera sensibile in prossimità della chiusura dell'esercizio del conto mentale con perdite. Coticché, ad esempio, "posto che la maggior parte degli scommettitori arriva a fine giornata in perdita, data l'inevitabile avversione alle perdite ed a causa dell'effetto perverso dell'ancoraggio alla situazione iniziale ed al saldo negativo di fine giornata, inevitabilmente gli scommettitori tendono a puntare sempre più

---

popolazione fosse rappresentata dal risultato statisticamente significativo di un campione quasi indipendentemente dalle sue dimensioni, così da sovrastimare significativamente la replicabilità di campioni piccoli (D. Kahneman, *Pensieri lenti e veloci*, Mondadori, 2011, p. 474-475).

<sup>2</sup> A. Tvesky, D. Kahneman, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, in *Science*, vol. 185, 1974, p. 1124 ss.

<sup>3</sup> C. R. Sunstein, *Empirically Informed Regulation*, in *The University of Chicago Law Review*, 78, 2011, p. 1353.

<sup>4</sup> R. Thaler, *Mental Accounting Matters?*, *Journal of Behavioural Decision Making*, 1999, 12, p. 183 ss.

su cavalli non favoriti – proprio nella speranza di incassare somme maggiori e ripianare le perdite sinora accumulate”<sup>5</sup>.

l'incidenza dei  
biases

Se i “filtri” costituiti dalle euristiche da un lato supportano il processo decisionale (rendendolo — appunto — più semplice), dall'altro possono essere all'origine di errori (**biases**) sistematici, definiti “cognitivi”, come la sottovalutazione o sovrastima della frequenza di eventi, malattie, calamità, possibilità di vincita in giochi di fortuna (**overconfidence**, **under o over reaction a nuove informazioni**, ecc.).

l'overconfidence

In generale, con riferimento al gioco assumono rilievo alcuni tradizionali “**errori di ragionamento**”. In primo luogo, vi è da considerare che ogni decisione viene ampiamente influenzata dalle modalità con le quali le opzioni vengono presentate (**effetto di contesto o framing**). Le strategie di uso del denaro non sono poi assunte alla luce di una percezione oggettiva del rischio, ma vengono influenzate dall'**avversione alle perdite (loss aversion bias)**, che consiste nella preferenza verso l'evitare una perdita, rispetto alla realizzazione di un guadagno<sup>6</sup>.

il framing e  
l'avversione  
alle perdite

Di seguito vengono sintetizzati alcuni esempi di *biases* connessi a difetti valutativi della casualità e della probabilità. Le distorsioni cognitive che ne derivano inducono i giocatori a sovrastimare o sottostimare le probabilità degli eventi su cui essi scommettono rispetto al puro calcolo delle probabilità (cosicché sarebbe utile rilevare attraverso esperimenti cognitivi l'esistenza di distorsioni cognitive relative ad una sequenza di risultati casuali, come l'impatto delle vincite/perdite precedenti sulle scommesse correnti).

Biases  
specifici nel  
campo dei  
giochi e  
scommesse

• La **Gambler's Fallacy** consiste nella credenza dell'esistenza di una correlazione negativa tra sequenze casuali non correlate: si immagini, ad esempio, che un individuo osservi il lancio di una moneta (non truccata) e debba prevedere il risultato di tale lancio; se egli si forma aspettative sulla base di tale distorsione dopo avere osservato il risultato “testa” per tre volte, si aspetterà che la probabilità che “testa” si verifichi per la quarta volta è minore del 50%; in

la fallacia del  
giocatore

---

<sup>5</sup> U. Morera e E. Marchisio, in *Analisi Giuridica dell'Economia*, 1/2012, p. 14, M. Ali, *Probability and Utility for Recetrack Better*, *Journal of Political Economy*, 1977, p. 803 ss.

<sup>6</sup> A. Tversky e D. Kaneman, *The Framing of Decision and the Psychology of Choice*, *Science*, 1981, 211, p. 453 ss.

altre parole, crede che “croce” sia “dovuta”, ossia reputa che sia un risultato più probabile rispetto a “testa”. Questo tipo di *bias* spiega il comportamento di gioco che si riscontra con riferimento ai cosiddetti numeri “ritardatari”.

hot hand: la  
confidenza  
nelle proprie  
doti  
“divinatorie”

• Quello della “**Hot Hand**” è legato alla distorsione cognitiva che induce un individuo che ha effettuato delle previsioni corrette in passato a pensare di essere in grado di continuare a predire correttamente in futuro. Si immagini, ad esempio, un individuo che dopo avere osservato di avere fatto previsioni corrette sul lancio di una moneta per tre volte, si convinca che la sua probabilità di indovinare la previsione nel lancio successivo è maggiore del 50%, ossia tenda a sovrastimare la sua probabilità di effettuare una previsione corretta (*overconfidence*).

la “quasi”  
vincita

• **L’Almost Winner bias**, infine, riguarda la distorsione cognitiva che induce a pensare che poiché si è andati vicini alla vincita in passato, la prossima volta si vincerà senz’altro. Tale distorsione, che implica una sovrastima della probabilità di vincere nel periodo immediatamente successivo ad una giocata, è legittima in presenza di giochi di abilità (si pensi, ad esempio, all’aver conseguito in un test di ammissione un punteggio vicino a quello di soglia), ma risulta completamente impropria nelle situazioni casuali in cui “l’essere andati vicini a vincere” in un periodo non ha alcun effetto sulla probabilità di vincere in quello successivo. Una risposta regolatoria potrebbe andare nella direzione di rendere consapevoli i giocatori di essere di fronte ad un gioco di “fortuna” e non di “abilità”.

intercettare il  
“piacere” da  
gioco...

Va infine ricordato che, da un punto di vista più strettamente teorico, un filone di studi economici si è soffermato specialmente sull’attitudine al gioco, ossia **sull’utilità connessa al gioco**, alla luce del fatto che essa incorpora, rispetto ai tradizionali scenari di scelte in condizioni di incertezza, una componente aggiuntiva che riguarda il **piacere che gli individui traggono dal gioco di per sé e che va a modificare la funzione di utilità di base**, ossia quella priva di divertimento (*entertainmentless*). Su questa evidenza si basa una tecnica di *nudge* utilizzata da vari soggetti non-profit al fine di

...attraverso un  
nudge

incoraggiare il risparmio delle famiglie/soggetti a basso reddito: per ogni somma “risparmiata” e versata in un conto viene assegnato un biglietto di una lotteria <sup>7</sup>.

carenza di dati attendibili sul gioco

Pur in presenza di una notevole espansione dei giochi a livello mondiale, esiste una **forte carenza di dati e informazioni attendibili** sulla base dei quali studiare la decisione di partecipare ad un gioco o ad una scommessa e, di conseguenza, **valutare l’impatto sociale dei giochi**. Molti studi sono giunti a risultati inconclusivi e contraddittori, cosa che esacerba la controversia che circonda il gioco. Come risultato di ciò, sia gli aspetti positivi, sia quelli negativi del gioco tendono ad essere sovrastimati <sup>8</sup>.

raccogliere dati sulle decisioni di gioco rispetto ad altre decisioni in condizioni di incertezza

Sarebbe dunque utile, in termini generali, analizzare il comportamento decisionale dei “giocatori” e confrontarlo con quello di altri decisori che effettuano scelte in condizioni di rischio e di incertezza (ad esempio, gli investitori, i risparmiatori, i medici, ecc.), al fine di valutare se in tale ambito intervengano fattori di rischio sociale maggiori di quelli in essere in altre situazioni analogamente caratterizzate da risultati valutabili principalmente in termini probabilistici.

Quali risposte regolatorie?

Studi di questo tipo non sarebbero ancora sufficienti per regolare in modo efficace. Al fine di formulare adeguate risposte regolatorie (in costanza di fonti primarie che prevedono un monopolio fiscale sui giochi e scommesse), l’esistenza e l’incidenza dei menzionati euristiche e *biases* andrebbero rilevate attraverso appositi esperimenti cognitivi, con riferimento ad *un determinato momento storico e contesto sociale/ambientale* (età, genere, provenienza geografica, grado di istruzione, norme sociali, contesto, attitudini di gruppo e familiari) <sup>9</sup>.

prima verificare l’incidenza di biases ed euristiche

**Una volta verificati i *biases* ed euristiche che effettivamente influiscono sulle decisioni di gioco che si intendono regolare (a livello nazionale o sub-**

---

<sup>7</sup> P. Cohen, *Using Gambling to Entice Low-Income Families to Save*, NYT, August 30, 2014 ([http://www.nytimes.com/2014/08/31/business/using-gambling-to-entice-low-income-families-to-save.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2014/08/31/business/using-gambling-to-entice-low-income-families-to-save.html?_r=0)).

<sup>8</sup> La necessità di avvalersi di evidenze empiriche relative al fenomeno è sentita non solo nel nostro Paese, ma anche negli Stati Uniti, in Canada, in Australia e in Europa, dove sono sorti centri dedicati, spesso presso le Università che si occupano del gioco nelle sue molteplici esplicazioni (tra questi si ricorda il *Gambling Research Group* presso l’Università di Glasgow, quello presso l’Università di Nottingham e lo *Swedish research programme* in Svezia).

<sup>9</sup> Secondo alcuni studi effettuati in Australia (*Journal of Gambling Studies*, 1997; *Journal of Adolescence*, 2003) l’attitudine dei giovani a giocare è fortemente indotta dalle norme familiari, sociali e culturali cui essi sono esposti.

statale), quali potrebbero essere le risposte regolatorie *cognitive-based* in un’ottica di tutela del consumatore ed a supporto/integrazione degli strumenti tradizionali di regolazione? <sup>10</sup>

Nell’”esercizio” teorico che ci proponiamo di svolgere insieme, **i partecipanti al seminario sono invitati a ragionare sulle opzioni di regolazione a disposizione.**

Risposta  
regolatoria 1:  
l’**empowerment**  
cognitivo

□ Tra gli **strumenti di regolazione *cognitive-based*** vanno distinti quelli volti all’**empowerment** delle persone, vale a dire tesi ad accrescerne la consapevolezza in vista delle decisioni di gioco (o di non gioco). Tra questi possono essere menzionati, a titolo esemplificativo, l’educazione al calcolo delle probabilità (sul modello dell’educazione finanziaria nelle scuole), oppure la *cooling off rule* basata sul *gamblers self-ban* (in base alla quale un giocatore decide di iscriversi ad una lista di soggetti che chiedono di essere esclusi dai giochi con vincite in denaro) <sup>11</sup>. Si noti che il *gamblers self-ban* è previsto dalla legge delega di riforma della disciplina dei giochi <sup>12</sup>. Tuttavia, si ritiene che il legislatore delegato, prima di procedere alla introduzione di un simile strumento regolatorio, dovrebbe supportare tale decisione con dati empirici relativi ai comportamenti di gioco, per valutarne preventivamente l’impatto.

il **self-ban**  
(art. 14, co. 2,  
lett. cc, delega  
fiscale – l.  
23/2014)

□ Altri **strumenti di regolazione *cognitive-based*** non tentano di aiutare a superare la limitata capacità decisionale, ma la “utilizzano” nell’interesse del consumatore (***nudging***), come le regole di *default*, che consiste in una scelta automatica (salvo l’intervento di una esplicita manifestazione di diversa volontà, *opt-out*) è “disegnata” dal regolatore in funzione di *nudge*, “utilizzando” il *bias* dell’inerzia (o *status quo*) al fine di raggiungere un determinato risultato ritenuto vantaggioso per i regolati <sup>13</sup>

Risposta  
regolatoria 2:  
il **nudging**

- **regole di**  
**default**: sfruttare  
lo status quo bias

---

<sup>10</sup> Va peraltro evidenziato che le problematiche connesse alla dipendenza patologica dal gioco difficilmente potrebbero essere affrontate e risolte dalla regolazione (dovendo essere affrontate attraverso specifici programmi di recupero medico-sociale).

<sup>11</sup> Come sperimentato in vari paesi, ad esempio lo Stato della California ([https://oag.ca.gov/gambling/exclusion\\_self](https://oag.ca.gov/gambling/exclusion_self)).

<sup>12</sup> Art. 14, comma 2, lett. cc, legge 11 marzo 2014, n. 23, *Delega al Governo recante disposizioni per un sistema fiscale più equo, trasparente e orientato alla crescita*.

<sup>13</sup> Si pensi al famoso esempio dell’iscrizione automatica a un piano pensionistico, oppure alla più articolata *default rule* basata su programmi di

- enfatizzare il  
messaggio  
positivo: sfruttare  
le norme sociali

Nell'immaginare proposte regolatorie, occorre poi tener presente un ulteriore insegnamento derivante dalle scienze cognitive: enfatizzare la magnitudo di un fenomeno non necessariamente aiuta il suo superamento. Cosicché, ad esempio, una campagna informativa contro il gioco pubblico che enfatizzi il dato negativo della sua diffusione, potrebbe avere un effetto di *boomerang* se disegnata in modo da far apparire il gioco pubblico come qualcosa che tutti fanno (*norme sociali*).

---

escalation automatica dei tassi di contribuzione a sistemi pensionistici alternativi fatta coincidere con gli scatti stipendiali (definiti piani Smart). Di recente, il diritto comunitario ha imposto un esplicito *opt in* per l'acquisto di servizi complementari a pagamento, come la priorità di accesso nel trasporto aereo, sul presupposto che il viaggiatore, al momento dell'acquisto del titolo di viaggio, non presta sufficiente attenzione alle singole componenti del prezzo, e finisce spesso per pagare di più di quanto farebbe nel caso il servizio aggiuntivo (si pensi alla assicurazione sul viaggio) fosse indicato espressamente come componente aggiuntiva e reso disponibile solo con espressa indicazione di servirsene (*l'opt-in*, appunto).