

Umberto Morera

Legislatore razionale versus investitore irrazionale: quando chi tutela non conosce il tutelato

1. L'IMPORTANZA DI UN REGOLATORE CONSAPEVOLE

È principio intuitivo quello per cui se il fenomeno che si intende disciplinare non è ben percepito nelle sue effettive dinamiche da chi è chiamato a regolarlo, la normativa che ne deriverà sarà assai poco efficiente ed incisiva; rischiando di considerare come rilevanti situazioni o presupposti che non lo sono realmente, ovvero rischiando di disciplinare fenomeni soltanto marginali, applicando magari categorie culturali che non sono le più appropriate rispetto a quel segmento di attività umana.

Per disciplinare correttamente ed incisivamente un qualsiasi campo dell'agire umano (familiare, lavorativo, economico, sportivo, istituzionale, religioso, ecc.), il soggetto chiamato a regolarlo deve innanzitutto conoscerlo a fondo, impadronirsi delle logiche sottese allo stesso, valutare la rilevanza sociale dei comportamenti in quel determinato momento storico, comprendere infine le effettive percezioni che, sul piano psicologico, i soggetti hanno delle loro azioni.

Soltanto attraverso queste conoscenze e percezioni il regolatore potrà infatti modulare correttamente ed equamente – considerando una determinata attività umana – i diritti e gli obblighi delle persone, le loro colpe e le loro responsabilità. Altrimenti, il rischio è quello di legiferare in astrazione, poco consapevolmente; considerando fattispecie dell'agire che non sono messe a fuoco con la dovuta nitidezza, o che comunque lo sono soltanto parzialmente.

Un segmento dell'attività umana che in questi anni ha innegabilmente acquistato diffuso rilievo è quello relativo all'investimento finanziario del risparmio privato.

Scopo di questo scritto è di verificare se, in questo segmento, le regole dell'agire sono state dettate nella consapevolezza appena descritta.

2. IL FENOMENO DELL'INVESTIMENTO DEL RISPARMIO PRIVATO

Nel mondo occidentale, il raggiunto livello di diffuso benessere medio ha implicato, da almeno qualche decennio a questa parte, il ricorso sempre più massiccio all'investimento finanziario da parte di risparmiatori al dettaglio. I quali ovviamente si rivolgono alle banche ed agli altri intermediari per farsi guidare nelle scelte, per farsi amministrare o gestire i propri soldi; in un'ottica ben più dinamica rispetto al passato.

L'Italia, seppur non particolarmente all'avanguardia in questo settore, ha registrato anch'essa un forte sviluppo delle attività di investimento finanziario della clientela privata. Nelle banche, la raccolta indiretta ormai sopravanza spesso quella diretta.

La regolamentazione normativa di questo fenomeno è relativamente giovane nel nostro Paese; ma purtuttavia è innegabile come, sull'argomento, si sia andata rapidamente e diffusamente radicando una notevole «sensibilità»; tanto sul generale piano sociale, quanto poi, a valle, su quello più propriamente giudiziario.

Il problema, però, è che questa sensibilità – che poi si traduce in concreti atteggiamenti umani – si è andata formando in maniera piuttosto disordinata; talvolta con limitata conoscenza delle situazioni, ovvero con scarsa obiettività. Vediamo come.

3. SEGUE. LO SVILUPPO DI UNA SENSIBILITÀ «SOCIALE»

La mia impressione è che, nei variegati contesti della società italiana, intorno al fenomeno dell'investimento finanziario del risparmio privato, si sia venuta a creare una sensibilità sociale sviluppata soprattutto «in negativo». Del fenomeno se ne parla, e suscita interesse, quasi solo quando accade qualcosa di grave, quando si ha la concreta occasione di parlar male del sistema finanziario. Non mi sembra sussistano una cultura finanziaria diffusa «in positivo» ed un'educazione economica reale; né luoghi di analisi e confronto pubblico intorno alle molteplici prospettive di investimento esistenti.

Le discussioni si fanno quasi sempre sui *deficit* del passato. Al verificarsi di un qualsiasi *crack* finanziario (ad esempio *Cirio*, *Parmalat*, *Giacomelli*, *Finmatica*, *Cerruti*, *Alitalia*, *Argentina*, *Lehman*, ecc.), si grida subito allo scandalo. Si parla immediatamente di «risparmio tradito». Di mancati controlli. Di cattiva vigilanza. Di situazioni di insolvenza conosciute.

ma nascoste. Di intermediari «che sapevano», ma non informavano. Di conflitti di interesse. Di intermediari veloci nello sbarazzarsi dei titoli rischiosi giacenti nei loro portafogli. E si grida – meno acutamente, ma con altrettanto vigore – anche in ogni altro giorno: di fronte a quella miriade di situazioni, in cui i risparmiatori hanno compiuto investimenti inadeguati ed hanno perso i loro soldi; ovvero in cui gli investimenti non erano affatto inadeguati ma i soldi sono stati persi egualmente.

Nei suddetti contesti, il dissesto di un emittente non viene peraltro mai rappresentato ed analizzato come «evento tipico», seppur patologico, del mercato. Si tende a spostare tutta l'attenzione sulle vittime del *crack* di turno ed il dibattito rimbalza sul spesso demagogico terreno del *come fare a che ciò non si ripeta mai più*.

In questo vociare diffuso, l'approssimazione non fatica a prendere il sopravvento sulla corretta messa a fuoco delle diverse tematiche. L'informazione, nel suo affannoso rincorrere le verità, si carica di «non verità», di «sentito dire», di pressapochismi, quand'anche di falsità. Che tuttavia inevitabilmente diventano parte del comune credere, del comune sentire.

I *media* televisivi sfruttano ovviamente l'interesse emotivo (parlare di donne, di morti e di soldi fa sempre *audience* ...), sfornando prodotti a ripetizione. I più noti *talk show* nazionali sono di continuo alimentati da queste tematiche. Si invitano esperti e protagonisti. Ai quali il ritmo incalzante imposto dalle trasmissioni finisce per non far dire nulla di concreto. I problemi discussi si «intravedono» soltanto nella loro effettiva consistenza.

Venendo alla stampa, i settimanali più noti, anche non economici, editano ciclicamente impressionistiche copertine, con titoli che più o meno potrebbero recitare così: *Come salvare i nostri soldi dal prossimo crack*. Gli scritti più seri sono inevitabilmente relegati alle riviste scientifiche, le quali però vengono lette praticamente soltanto da chi ci scrive. Certo, talvolta degno di nota per competenza e lucidità è qualche articolo di fondo di qualche quotidiano economico; ma l'impressione è che il dibattito resti, almeno nella sua generalità, decisamente piuttosto superficiale ed approssimativo.

La politica, da par suo, cavalca la tigre e non perde occasione per farsi sentire. In un'ottica sovente demagogica; contribuendo alla disinformazione, all'incertezza ed alle illusioni collettive.

4. SEGUE: LO SVILUPPO DI UNA SENSIBILITÀ «GIUDIZIARIA»

L'affermarsi della descritta sensibilità sociale «in negativo» ha inevitabilmente generato, per così dire a valle, anche una distinta sensibilità, che potremmo definire «giudiziaria». Anch'essa produttiva di comportamenti umani caratterizzati da atteggiamenti approssimativi e, al contempo, arretranti.

Le molte associazioni dei consumatori, che vivono di questo, prospettano (quando addirittura non «sollecitano») azioni contro gli intermediari; in una logica che spesso potrebbe definirsi di vera e propria lotta di classe. I loro siti internet pullulano di iniziative giudiziarie. Il *tam tam* delle liti intraprese finisce con il produrre la moltiplicazione delle cause quasi all'infinito (*perché non dovrei provarci anch'io?*). Centinaia di migliaia, se non di più. Molte delle quali, inevitabilmente, frutto anche delle utopie di chi le propone, sovente illuso di poter ottenere ragione con grande facilità e rapidità. Nelle aule dei tribunali le liti giacciono per anni; le cause non composte transattivamente producono poi sentenze; che a loro volta producono altri giudizi in appello.

Anche qui, manca nel modo più assoluto ogni forma di «educazione» alla lite. Manca quasi sempre un'efficace consulenza circa l'effettiva convenienza dell'intentare o meno una causa nei confronti dell'intermediario. Molte delle volte in cui sarebbe opportuno, l'investitore non viene sconsigliato dall'intraprendere un'azione giudiziarie. Perché non è affatto vero che le cause i risparmiatori le vincono sempre. Accade anche, seppur in percentuale minore, che le vincano gli intermediari; e sono appunto i casi in cui la lite non si sarebbe dovuta neppure iniziare.

Anche sul piano dei concreti atteggiamenti ed orientamenti forensi, la situazione appare fortemente critica. In una duplice prospettiva.

Da un lato, di fronte a situazioni tra di loro del tutto differenti (talvolta invero neppure comparabili), vi è la frequente tendenza ad operare (inconscievoli o strumentali) equiparazioni, a fare di tuttata l'erba un fascio. Non è affatto raro il caso di azioni contro gli intermediari, intentate utilizzando schemi difensivi preconfezionati, magari infarciti di ogni sorta possibile di domande. Così come non è neppure infrequente registrare sentenze anch'esse preconfezionate, buone per tutte le stagioni, che non tengono minimamente conto, come invece dovrebbero, delle differenze esistenti tra i diversi casi sottoposti a giudizio. Alcune Corti appaiono addirittura «schierate» a difesa di un manifestato orientamento, tanto granitiche sono le loro giurisprudenze, pur se a formarle sono i molti giudici facenti parte

del medesimo ufficio giudiziario; i quali, in teoria, dovrebbero decidere soltanto in base al loro personale e libero convincimento.

Dall'altro lato, al contrario e paradossalmente, i molti tribunali italiani spesso non riescono a giudicare in maniera sufficientemente uniforme neppure fattispecie tra loro identiche. Si creano «geografie» giudiziarie molto marcate.

Tutto ciò, a tacer d'altro, produce enormi costi per gli intermediari e, di conseguenza, per tutti i loro clienti (poi sia per quelli coinvolti direttamente in rapporti finanziari che hanno prodotto perdite, sia – indirettamente – per quelli che non hanno investito neppure un euro dei loro risparmi). Ma, al contempo, produce anche significativi guadagni per le associazioni di consumatori e per gli studi legali chiamati a patrocinare queste cause.

5. IL PERCHÉ DI QUESTA SITUAZIONE

Occorre chiedersi. Perché in questo settore dell'agire umano si sono sviluppate sensibilità così negative; comportamenti tanto approssimativi, confusi ed incoerenti, quando non addirittura demagogici? Perché poi in dimensioni tanto diffuse e rilevanti. A che cosa è dovuto tutto questo?

Il fenomeno, in generale, è in parte senz'altro frutto dell'odierno contesto culturale di scarso rigore etico ed intellettuale; ma credo anche che una significativa concausa possa individuarsi proprio nell'insieme delle regole che disciplinano questo segmento delle attività umane. Vediamo perché.

La logica che ha ispirato tutta la disciplina in materia (dall'inizio degli anni '90 in poi) è all'evidenza fondata essenzialmente sul convincimento che il comportamento dell'investitore sia sempre *diligente e razionale*.

Ed è partendo da questo centrale presupposto che il legislatore ha costruito un sistema di tutela dell'investitore (cfr, da ultimo, il Regolamento Consob n. 16190/07, che ha recepito la c.d. MiFid) tutto fondato sull'*informazione*. Su di un'informazione, poi, di estremo dettaglio. Il criterio portante della normativa è quello secondo il quale, laddove c'è un'informazione completa e *dettagliata*, sussiste anche una piena tutela per l'investitore.

In particolare, la disciplina è fondamentalmente costruita su di un duplice dovere dell'intermediario: (i) quello di acquisire dall'investitore ogni informazione strumentale ad una piena conoscenza dell'investitore stesso; (ii) quello di fornire all'investitore una *dettagliata informazione*, strumentale a far conoscere a costui ogni elemento dell'intermediario, dello strumento finanziario, delle strategie di investimento, nonché dei rischi e dei costi

connessi all'operazione. Il tutto poi nel rispetto della forma scritta e con previsioni imperative concernenti il contenuto del contratto di investimento. Una normativa, quindi, che appare incentrata sui dati contenuti nel contratto e sugli articolati *flussi informativi* intercorrenti tra l'intermediario ed il cliente; quasi che questi due binari siano gli unici idonei a porre (a) il cliente, al riparo dal rischio (inconsapevole) nell'ambito delle attività di investimento; (b) l'intermediario, al riparo da responsabilità nello svolgere le proprie funzioni.

Questo sistema di regole ha finito per affermare una sorta di pericolosa equazione: laddove si sia verificata una perdita nell'investimento e risulti un *deficit* informativo (nel senso sopradetto), l'intermediario dev'essere chiamato a rispondere della perdita; poiché, se tutte le informazioni fossero state corrette e complete, l'investitore non avrebbe effettuato quell'operazione e, quindi, non avrebbe corso quel rischio, poi comportante quella perdita.

Ed è evidente che da tale semplicistica «equazione» al formarsi delle (distorte) «sensibilità» diffusamente descritte nei paragrafi che precedono il passo è piuttosto breve.

6. IL «DEFICIT» DEL SISTEMA DI TUTELA DELL'INVESTITORE

Come accennato, la logica ispiratrice del sistema di tutela appena descritto appare caratterizzata dal convincimento che il comportamento dell'investitore sia in principio *diligente* e, soprattutto, *razionale*.

In effetti, il vigente sistema di tutela, tutto fondato sull'informazione dettagliata, potrebbe anche funzionare (oltre ad essere poi equo ed efficiente sul piano dei rimedi e delle sanzioni):

- qualora le informazioni venissero fornite;
- qualora, una volta fornite, le stesse venissero lette;
- qualora lette, venissero poi correttamente comprese e percepite;
- qualora infine – una volta fornite, lette, comprese e percepite le informazioni – venissero posti in essere conseguenti e razionali comportamenti di investimento.

Così, tuttavia, non è.

Nel campo della psicologia cognitiva applicata alla finanza (la c.d. finanza comportamentale; *behavioral finance*), si sono di recente affermati impor-

tanti studi che hanno messo in luce la profonda distonia sussistente tra l'attuale contesto teorico-normativo razionale ed un agire reale che è invece assai poco ancorato ai canoni (della diligenza e) della razionalità.

Analizzando i risultati di questi studi, la mia impressione è che, nel regolare in genere i fenomeni dell'investimento finanziario privato – e nel dettare quindi le discipline degli obblighi di comportamento, dei diversi profili di responsabilità soggettiva ed infine delle sanzioni – il legislatore non abbia affatto considerato e valutato le numerose «variabili» che caratterizzano l'agire umano di fronte all'informazione, ai rischi, al denaro, ai guadagni, alle perdite. Mi sembra in definitiva sia mancata, in capo a chi era chiamato a dettare le regole giuridiche in questo settore, la consapevolezza dell'esistenza di (importanti) componenti psicologiche; le quali invece avrebbero dovuto essere attentamente considerate al momento di dettare la (peraltro complessa) disciplina.

Ma entriamo nel vivo del problema.

Un primo e generale aspetto del comportamento umano che sembra sfuggire al nostro regolatore è quello per cui, usando le parole del filosofo e operatore di borsa Nassim Nicholas Taleb, «l'informazione fa male alla conoscenza». È noto l'esperimento in cui a due gruppi di persone viene mostrata la fotografia di un oggetto, completamente sfocata (con l'oggetto quindi irriconoscibile). Al primo gruppo, la risoluzione dell'immagine è aumentata in una sequenza di 10 passaggi; al secondo gruppo, soltanto in 5. Posti di fronte alla stessa identica immagine (ad esempio: sesto passaggio per il primo gruppo e terzo passaggio per il secondo gruppo), i membri del gruppo che ha avuto meno passaggi di messa a fuoco riconosceranno prima degli altri l'oggetto rappresentato. Morale: più informazioni riceviamo, più il nostro cervello formula ipotesi durante il percorso e meno «vede» ciò che realmente abbiamo di fronte. È ormai dimostrato che una quantità maggiore di informazioni, rispetto ad una minore, non migliora affatto le capacità di diagnosi di chi deve decidere; tutt'altro. Ovviamente, questo vale anche per le informazioni rese in occasione di un investimento; ma il regolatore del settore non sembra tenerne affatto conto, anzi sembra partire proprio dal convincimento contrario.

Oltre al problema dell'eccesso di informazione, vi è poi la questione della *tipologia* di informazione.

Milioni di anni di evoluzione hanno condotto l'uomo a privilegiare l'informazione faccia a faccia ed il passaparola. I modelli di apprendimento dell'informazione, ormai radicati nelle nostre *menti*, si basano fundamentalmente sul fatto che di fronte a noi ci siano la voce,

le espressioni facciali e le emozioni di un'altra persona. Poiché tutto questo all'evidenza non c'è nell'ambito di un'informazione *scritta*, le persone trovano molto più difficile reagire di fronte a questo diverso tipo di informazione. Non si riesce in effetti ad attribuire alle informazioni scritte lo stesso peso emozionale di quelle ottenute nello scambio *vis à vis* (ed è questo il motivo per cui i bambini continuano a doversi sedere di fronte ad un maestro per apprendere efficacemente e memorizzare le informazioni). Il che finisce per comportare che, nell'ambito dei concreti comportamenti finanziari dell'uomo, il vecchio brocardo *scripta manent, verba volant*, di chiara matrice giuridico-formale, dovrà considerarsi invertito; ove allora, in realtà, molto più correttamente: *verba manent, scripta volant*.

Questo fa sì che il legislatore, nel disciplinare il momento della scelta di investimento, dovrebbe ad esempio considerare e dare molta più rilevanza alle qualità personali ed all'esperienza della persona (dipendente dell'intermediario) che si interfaccia con l'investitore, rispetto alla quantità di informazioni fornite per iscritto a quest'ultimo. Al contrario, il legislatore non sembra considerare detto profilo, risultando sostanzialmente irrilevanti le caratteristiche personali di chi siede di fronte al cliente, di chi fornisce a costui informazioni (o anche solo suggestioni) verbali.

Il legislatore ha ritenuto di dividere in distinte classi gli investitori (controparti qualificate; clienti professionali; clienti al dettaglio), a cui poi riconoscere crescenti livelli di tutela. Ma non ha fatto altrettanto con gli intermediari; non ha preteso effettivi livelli di professionalità, di esperienza e di equilibrio in capo a quelle persone che indirizzano, consigliano o negoziano le scelte di investimento del privato; livelli magari crescenti al crescere del grado di tutela accordata all'investitore. È in effetti carente una regolamentazione del profilo appena considerato: di fatto, chiunque può sedersi dall'altra parte della scrivania ed «influire» sulle scelte che l'investitore sta prendendo, purché ovviamente «rappresenti» l'intermediario. Ove peraltro l'esperienza insegna che, almeno nella stragrande maggioranza dei casi, il cliente non legge, se legge non capisce, se capisce comunque si affida completamente al suo interlocutore (fisico, non giuridico). La fiducia è per definizione sempre cieca e la copiosa informazione scritta che viene fornita non aiuta certo ad aprire gli occhi. O almeno conta molto meno rispetto al «narrato» che proviene da chi fisicamente è di fronte a noi.

Un altro dato da tenere sicuramente in debito conto per un'equilibrata regolamentazione della materia è costituito dalla diversa percezione che l'investitore ha dei guadagni rispetto alle perdite.

È stato accertato che, per gli individui, il dispiacere emotivo derivante da una perdita (-100) è di molto maggiore rispetto alla soddisfazione emotiva derivante da una vincita di identiche dimensioni (+100). Questo peculiare fenomeno della percezione umana – ovviamente assente nelle persone giuridiche, le quali ragionano in termini squisitamente algebrici (+100 - 100 = 0) – deriva dal fatto che zone differenti del nostro cervello si attivano di fronte al guadagno ed alla perdita; con poi un'asimmetria misurabile in un rapporto di 1.0/2.5; il che significa che il dispiacere di perdere 100 potrà compensarsi soltanto attraverso la gioia di guadagnare 250.

Dal che ne consegue che se una persona investe 100, poi guadagna 40 e infine perde 50, non percepirà correttamente la perdita come -10, bensì in termini molto maggiori. Il che comporterà inevitabilmente una «reazione» emotiva e comportamentale (anche allora nell'eventuale fase giudiziaria) oggettivamente eccessiva rispetto alla perdita effettivamente subita (-10). Con l'aggravante che è stato poi appurato che le persone tendono in principio ad assumersi un rischio maggiore qualora si tratti di recuperare una perdita subita; circostanza, questa, che – almeno in una prospettiva ottimale di tutela – dovrebbe indurre in principio a considerare in modo differente l'investitore di fronte ad una determinata prospettiva di rischio a seconda che lo stesso «provenga» o meno da un precedente insuccesso finanziario.

Ancora. È agevole rilevare come, in principio, il nostro approccio di fronte ad una somma di denaro non risulti quasi mai ancorato a canoni razionali. E si pensi, al riguardo, al differente valore che si tende a dare ai soldi in relazione alla loro *quantità*. È noto l'esempio per cui se un prodotto immediatamente acquisibile costa 20 e lo vendono a poca distanza a 10, la comune tendenza è spostarsi al fine di risparmiare 10; ma se un prodotto viene venduto a 2900 e lo vendono a poca distanza a 2888, la comune tendenza è quella di non spostarsi affatto; anche se il risparmio reale, rispetto al primo esempio (10), è addirittura maggiore (12). Il che peraltro dimostra come il potenziale risparmio non venga avvertito e percepito dalle persone in termini assoluti (come sarebbe invero logico e razionale), bensì in termini relativi, percentuali rispetto alla spesa comunque effettuata. Con poi la conseguenza che – sempre in un'ottica di disciplina ottimale – ad investimenti quantitativamente diversi non possono equivalere prospettive di tutela identiche.

Quelli sopra riportati sono all'evidenza soltanto alcune *considerazioni* da tenere in debito conto nell'affrontare la tematica dell'investimento finanziario del risparmio privato e la sua regolamentazione. Ma l'indagine dovrebbe continuare ancora a lungo.

Ad esempio, analizzando criticamente:

- la tendenza «emulativa» nell'azione dell'investire (c.d. *istinto gregario*), di cui un tipico esempio si è avuto negli anni 1999 e 2000, in occasione della c.d. bolla dei titoli tecnologici; ovvero
- la tendenza (molto comune tra i neofiti della finanza) ad attribuirsi il merito di un investimento favorevole, quando invece si è trattato soltanto di fortuna (c.d. *distorsione da autoattribuzione*); o
- la tendenza ad individuare parallelismi tra eventi che appaiono simili, ma che in realtà sono profondamente diversi tra loro (c.d. *distorsione della rappresentazione*); o ancora
- la tendenza a valutare ogni possibile esito di una decisione sulla base di un *unico* (numero o momento di) riferimento, come il prezzo di acquisto o il valore medio di periodo di un titolo, o come la situazione economica esistente al momento della decisione stessa (c.d. *ancoraggio*); o
- la predisposizione a sottovalutare le informazioni provenienti dal mondo esterno, che contrastano con la propria esperienza e con modelli di analisi già collaudati e fino a quel momento utilizzati (c.d. *dissonanza cognitiva*); o ancora
- la circostanza che vede le persone, nell'incertezza, utilizzare prevalentemente le informazioni che provengono da fonti ritenute comunemente affidabili (ad esempio, e tipicamente, le agenzie di *rating*), indipendentemente dalla loro reale affidabilità; o infine, e per restare su un terreno più familiare al giurista,
- l'incidenza che hanno i comportamenti psicologici dell'investitore sul delicato profilo del concorso di colpa civilistico di cui all'art. 1227 c.c. (sarebbe forse così irrealistico ipotizzare c.t.u. psicologiche sull'investitore nell'ambito del processo civile?).

7. L'AUSPICIO

Gli argomenti evidenziati nel paragrafo che precede meritano attenta indagine e riflessione. Nonché, soprattutto, un approfondito dibattito; relativamente al quale il legislatore ed i giuristi si sono sin d'ora mostrati fundamentalmente insensibili.

Quel che è certo è che le componenti psicologiche ed irrazionali che sono alla base del nostro agire economico e finanziario non possono essere completamente trascurate da chi è chiamato a disciplinare quell'agire (in-

dividendo requisiti, ponendo obblighi, riconoscendo diritti) ed a stabilire gli effetti dei vari comportamenti (prevedendo conseguenze e imputando responsabilità).

L'auspicio è che, in questo settore, il legislatore – tradizionalmente giurista e razionale – si doti in futuro di strumenti di effettivo confronto con le scienze della psicologia cognitiva ed in particolare con quelle della c.d. finanza comportamentale.

Ma vi è anche un'ultima riflessione che, al postutto, credo si debba fare.

Alla base dell'ideologia liberista v'è la convinzione che una persona adulta, istruita, informata e consapevole sappia in principio operare tutte le proprie scelte di vita al meglio. Ma è evidente che se ci fosse la percezione che le situazioni influiscono su di noi ben più di quelli che consideriamo i motivi delle nostre azioni (e che a posteriori utilizziamo per «giustificare» le nostre scelte), forse l'idea andrebbe un po' rivista. Con Nietzsche, potremmo ben dire che le conclusioni di un pensiero razionale altro non sono che riformulazioni dei nostri più reconditi desideri ed impulsi, soltanto travestite da frutti di un ragionamento logico. Noi controlliamo i nostri pensieri molto meno di quanto crediamo! Ed anche questo, un legislatore evoluto, nell'ambito poi di un segmento dell'agire umano che mostra di suscitare il suo massimo interesse, è auspicabile inizi a considerarlo quanto prima.

Per regolare meglio, in maniera più efficace, più mirata e, soprattutto, più equa.