

# Trappole comportamentali e carriere degli studenti

## *Tendenza a procrastinare ed eccesso di fiducia in se stessi*

di Viviana Di Giovinazzo

### La tendenza a procrastinare negli studenti, e non solo

Da diversi anni ormai psicologi ed economisti stanno studiando alcuni fenomeni comportamentali che incidono sul profitto degli studenti. Ne discutiamo qui due: “procrastination” e “overconfidence”.

**Procrastination** (dal lat. *pro-*: a favore, e *cras*: domani) concerne l’abitudine di rimandare un compito importante benché si sia consapevoli delle conseguenze negative che tale decisione comporta. Gli psicologi che hanno studiato il fenomeno a livello di istruzione post-secondaria (Solomon and Rothblum 1984; Lay 1986; Effert and Ferrari 1989; Senecal *et al.* 1995; Ferrari 2001) ipotizzano diverse possibili cause alla base del fenomeno al di là della sgradevolezza percepita del compito: timore di essere valutati, difficoltà a decidere, ribellione al controllo, mancanza di assertività, depressione, perfezionismo eccessivo, timore di fallire.

Gli economisti comportamentali (Laibson 1997; O’Donoghue and Rabin 1999, 2001; Ariely and Wertenbroch 2002) hanno invece inquadrato la tendenza a procrastinare nell’ambito delle **preferenze intertemporali**: studiare per un esame è un’attività che può essere rimandata nella misura in cui la ricompensa (un buon voto) per tale comportamento faticoso è lontana nel tempo. Lo studio aumenta quando la ricompensa è più immediata. Il procrastinatore è considerato un individuo con una limitata capacità di autocontrollo (es. resistere alla tentazione di uscire con gli amici o di giocare ai videogames) che opta per la soluzione meno onerosa quando i benefici dello studio sono lontani nel tempo. I ricercatori hanno testato questa tendenza con modi e strumenti diversi.

In un esperimento compiuto su tre classi di studenti universitari, Dan Ariely ha chiesto ai membri della prima classe di scrivere tre temi nel corso del semestre accademico, senza imporre loro alcuna scadenza, se non quella di consegnare i tre elaborati alla fine del corso. Ha lasciato agli studenti appartenenti alla seconda classe la facoltà di scegliere una data per la consegna di ciascuno dei tre elaborati. Agli studenti della terza e ultima classe, invece, Ariely non ha lasciato alcuna libertà, imponendo loro tre scadenze da lui scelte (i.e. **soluzione dittatoriale**). Dall’esperimento è emerso che gli studenti con le scadenze imposte hanno ottenuto i voti più alti; quelli senza alcuna scadenza intermedia hanno ottenuto i voti peggiori, con elaborati di cattiva qualità e scritti di fretta. Gli studenti che hanno avuto facoltà di scegliere le proprie scadenze hanno ottenuto dei risultati collocabili nel mezzo tra quelli dei due gruppi precedenti.

Le ricerche effettuate mostrano, inoltre, che, almeno in taluni casi, **la tendenza a procrastinare non è causata da fattori cognitivi** (i.e. difficoltà di apprendimento) **ma comportamentali** (abitudini personali e tratti caratteriali). Mettendo a confronto un adempimento puramente amministrativo, quale la data di iscrizione degli studenti all’università con i voti da loro ottenuti nei singoli esami, Novarese e Di Giovinazzo (2013) hanno mostrato che chi si iscrive per tempo (appena aperte le iscrizioni) in media ottiene voti migliori e si laurea in corso di studi. Gli studenti che si iscrivono tardi (in prossimità oppure oltre il termine utile, al di là del quale si è soggetti ad una multa per non aver rispettato la scadenza), al contrario, tendono a ottenere voti mediocri, laurearsi in ritardo o, peggio, ritirarsi dall’università. Tali risultati inducono a concludere che la tendenza a procrastinare dipenda non tanto dal timore di fallire, quanto dalla motivazione allo studio.

Ad ogni modo, la tendenza a procrastinare non sembra essere una prerogativa studentesca. Nell’ambito della prevenzione sanitaria (meno costosa dell’intervento *ex post facto*) è stato rilevato che le persone tendono a posticipare gli esami di controllo (esami del sangue, ecografie, prevenzione dentale). Data l’impossibilità di optare per una soluzione dittatoriale, in questo caso, Ariely ha proposto ai medici di imporre ai pazienti un deposito anticipato di denaro, da restituire loro nel momento in cui questi si presentino all’appuntamento. Analogamente, nell’ambito lavorativo, si è osservato che un’elevata percentuale di individui (il 30% negli Stati Uniti) o tardava ad aderire o non aderiva del tutto ad un piano pensionistico di contribuzione privata (atto quasi necessario data l’insufficienza della pensione garantita dagli enti previdenziali pubblici), per incapacità di calcolare la corretta percentuale di stipendio da destinare al fondo o, più semplicemente, per mancanza di volontà di attenersi alle decisioni di risparmio nel lungo periodo. Per ovviare al comportamento

“miopico” del lavoratore, sono stati ideati dei sistemi di “nudging” (ingl. “spinta gentile”, i.e. **paternalismo libertario**; si veda Tahler e Sunstein 2008) che prevedono l’iscrizione automatica del lavoratore ai piani di risparmio, con facoltà per questi di modificarlo al bisogno, e programmi di incremento automatico dei contributi.

Le indagini compiute sulla tendenza a procrastinare sollevano questioni di politiche pubbliche, per lo studente e, più in generale, per il cittadino. I risultati ottenuti dagli studenti universitari fanno pensare all’opportunità dell’adozione di un sistema di tipo anglosassone, che preveda scadenze più rigide per gli appelli di esame. La grande diffusione del fenomeno, inoltre, segnala l’utilità della disposizione di strumenti da parte dello Stato che, senza limitare la libertà di scelta del cittadino, lo guidino verso scelte più razionali.

## Eccesso di fiducia, poca percezione di se stessi

Un secondo fenomeno comportamentale piuttosto diffuso tra la popolazione è l’**overconfidence**, o eccesso di fiducia nella riuscita di un determinato compito o impresa. Numerosi episodi di overconfidence si verificano proprio tra professionisti del settore: managers che, eccessivamente fiduciosi delle proprie abilità imprenditoriali, effettuano operazioni economiche azzardate, e brokers che, confidando troppo sulle proprie capacità di previsione dei mercati finanziari, sottoscrivono investimenti a rischio eccessivamente elevato.

In ambito scolastico, Kruger and Dunning (1999) riferiscono che i partecipanti ad un test concernente umorismo, grammatica e ragionamento logico, benché collocatisi al dodicesimo percentile sovrastimavano i propri risultati ponendo se stessi al sessantaduesimo. L’overconfidence colpirebbe dunque in larga misura proprio gli studenti meno competenti. Esperimenti successivi hanno confermato tale tendenza con risultati di una robustezza tale da indurre i ricercatori a nominare il fenomeno “**effetto Dunning-Kruger**”, riconoscendo l’esistenza di una distorsione cognitiva per la quale individui poco esperti tendono a sovrastimare le proprie abilità per mancanza di metacognizione (percezione di se stessi all’interno di un dato contesto).

Esperimenti successivi hanno mostrato che l’eccesso di fiducia incide negativamente anche sulle prospettive di **carriera degli studenti**. In un esperimento effettuato su una numerosa classe universitaria di studenti di macroeconomia, Grimes (2002) mostra che i candidati con pregressi studi della stessa materia presentano aspettative circa il voto atteso decisamente più gonfiate rispetto a chi non ha mai studiato la materia in precedenza. Tali risultati possono tornare utili in particolar modo agli studenti che a livello di istruzione superiore secondaria hanno compiuto studi economico-giuridici, affinché ponderino adeguatamente i loro impegni/aspettative qualora decidessero di proseguire tale indirizzo a livello universitario.