

PROFEZIA AUTOVERIFICANTESI

Gentili lettori, questo non è il solito annuncio immobiliare. Si prevede un crollo del prezzo delle case del 20 per cento nelle prossime due settimane. Quindi vi consigliamo di vendere prima che sia troppo tardi. Tra due settimane non troverete acquirenti disposti a comprare il vostro bene al prezzo di oggi!

Certo, sappiamo che voi sapete che questo messaggio cerca, in modo neanche tanto subdolo, di propinarvi un'altra profezia che si autoavvera («questi dicono che i prezzi scenderanno del 20 per cento, noi vendiamo, e i prezzi finiscono davvero con lo scendere del 20 per cento»). Quindi sappiamo che voi siete per così dire vaccinati e state scrollando le spalle. Ma pensateci un momento. Abbiamo inviato questo annuncio a un milione di indirizzi postali e lo abbiamo distribuito su tutti i social. Basta che solo una piccola frazione dei destinatari pensi che ci sia un numero sufficiente di destinatari che pensi che i prezzi scenderanno, per convincersi a mettere subito in vendita la propria casa e quindi a far scendere davvero i prezzi. Non è tanto se ci credete voi, insomma, a fare la differenza; è se voi credete che gli altri ci crederanno. Voi siete forse vaccinati, ma lo sono gli altri? Il solo pensiero dovrebbe bastare a farvi ritenere razionale vendere – ora, subito!

D'accordo, d'accordo, a questo punto penserete che anche gli «altri», quand'anche non fossero già vaccinati, lo sono adesso che hanno letto il nostro messaggio. Penserete quindi che nessuno farà attenzione al nostro annuncio. Ma non è così. A parte il fatto che sicuramente alcuni lettori non sono neppure giunti sino a questo punto della pagina (forse perché dopo aver letto le prime righe hanno capito come sarebbe andata a finire e *in questo stesso momento in cui voi leggete* stanno telefo-

nando a qualche agente immobiliare per mettere in vendita i propri beni), resta che non avete nessuna ragione di pensare che *tutti* siano vaccinati contro le profezie che si autoavverano. Come è noto, le profezie che si autoavverano richiedono non soltanto la loro enunciazione («tra due settimane il valore dei beni immobili sarà crollato del 20 per cento»), ma anche la loro comunicazione (senza la quale l'enunciazione non avrebbe alcun effetto). La nostra variante aggiunge a queste due condizioni la *massificazione* della comunicazione, spostando la profezia nel regno dei grandi numeri. A questo punto basta che una seppur piccola percentuale di proprietari pensi che ci siano sufficienti individui che si lasceranno intortare dalla «profezia», per spingerli a mettere il proprio bene immobiliare sul mercato. La conoscenza di questa possibilità fa sì che sia razionale *per tutti* mettere il proprio bene sul mercato.

E voi? Che cosa state aspettando, voi? Siete forse *irrazionali* per non vendere?