

Piccolo e buono

È preferibile acquistare un magnatum pico da 1 etto oppure quattro pezzature da 25 grammi? La domanda non ha una risposta certa e di questi tempi può anche sembrare poco opportuna. Ma non è fuori luogo, visto che con gli altissimi prezzi dell'alta stagione (330 euro l'etto i tagli da 25-50 grammi) la richiesta è stata sempre sostenuta. Altro dato da tenere in conto è che il differenziale di prezzo tra esemplari tra i 100-150 grammi e i tagli piccoli da qualche tempo si sta assottigliando sempre più. Fatta uguale a 100 la quotazione dei primi, i secondi vengono pagati, sia all'ingrosso che al dettaglio, 120.

Si tratta di una tendenza in fase di stabilizzazione dopo annate in cui lo spread era molto più alto e il peso quasi sempre faceva premio sulla qualità. Non a caso noto che le giurie delle 36 fiere piemontesi tendono a non lasciarsi impressionare dalla stazza del tartufo e se la grammatura dei rivali in gara non è enorme (diciamo entro i 2 etti) profumo, densità, stato di maturazione, colore e forma sono gli elementi di giudizio a favore di pezzature dal peso inferiore. Come è successo a fine ottobre scorso quando la Fiera nazionale di Moncalvo ha sì assegnato lo "Zappino d'argento" ad un solitario di 565 grammi, ma sul secondo gradino del podio ha messo un bellissimo 315 grammi, preferito senza esitazioni, sia dalla giuria che dal ristorante San Domenico di New



foto Morra

York che l'ha acquistato al volo pagandolo 1.500 euro, ad un 475 grammi con qualche leggero difetto. Quindici giorni dopo, non senza contestazioni da parte dello sconfitto, un trifolau di Murisengo ha vinto con un esemplare di 270 grammi la "Trifola d'Or" imponendosi sul filo di lana ad un collega che aveva presentato un 369 grammi.

Tra i giurati che hanno emesso sia il primo che il secondo verdetto c'era l'astigiano Angelo Cordera, decano degli analisti sensoriali presso il Centro nazionale studi sul tartufo di Alba e influente commissario di giuria delle principali fiere. *"Un tartufo di 25 grammi può benissimo competere e primeggiare su uno di 100 grammi, a patto che risponda a determinate caratteristiche - precisa l'esperto - A parte il peso, che una sua importanza la mantiene sempre, noi prendiamo in*

esame la gradevolezza visiva, l'intensità olfattiva, la ricchezza dei toni aromatici e l'assenza di difetti, solo per citare alcuni descrittori valutativi. Per uso personale, se a pari qualità dovessi fare un acquisto, propenderei per il taglio piccolo".

Dunque, non dimenticando lo scarto del 20% sul prezzo tra tagli piccoli e medio-grossi, risulterebbe chiaro che una o più pezzature dall'etto in su vengono preferite da una clientela che in qualche modo vuole stupire occhi propri o altrui, tutti affascinati dal peso. Costoro, e sono molti di più di quanto s'immagini, non badano al prezzo, impongono uno strettissimo riserbo sui loro acquisti e non sono disposti a cambiare idea. Il prezzo, per loro, è una variabile ininfluente; considerano solo la mole del tartufo, meglio ancora se dall'apparenza scultorea.



foto Murialdo

Vogliamo dargli torto? No, non si può. Per due motivi. Primo: il loro punto di vista non è obiettabile, alla luce del libero arbitrio. Secondo: anche se qualcuno non ha la minima idea di cosa sia un'analisi sensoriale e quindi va incontro ad acquisti incauti, quando sbaglia non sa di sbagliare ed è convinto di agire al meglio. Non si tratta di ottusità, ma di un particolare meccanismo cognitivo definito "Halo effect". È l'effetto aureola, in pratica un errore di valutazione che condiziona la scelta di ogni essere umano su qualsiasi tipo di acquisto.

Ci stanno lavorando fior di cervelli e il più noto, almeno in ambito accademico, è Daniel Kahneman, uno psicologo israeliano che per i suoi studi sulla finanza comportamentale è stato insignito del premio Nobel per l'Economia. Secondo i suoi studi l'effetto aureola non è eliminabile. Ma le sue distorsioni possono, con l'aggiunta di un minimo di razionalità, essere controllate. In parole povere, l'Halo effect sta alla base di un doppio sistema composto da un fattore 1 (il pensiero veloce, intuitivo, impulsivo) che ama saltare frettolosamente alle con-

clusioni, cui si abbina un fattore 2 (pensiero lento, riflessivo, consapevole) che vorrebbe impedirci di sbagliare scelta filtrando i fattori negativi del suo collega che, come lui, ovviamente, non ha una fisicità. I nostri acquisti e in genere le nostre scelte di qualsiasi genere sono il prodotto automatico del sistema 1, che lascia al sistema 2 solo l'illusione di poter scegliere, quindi di avere un ruolo preminente che in realtà non c'è.

Insomma, è tutta una questione di biochimica che agisce a nostra insaputa e per di più privilegiando il sistema "cattivo". Come venirne fuori se l'effetto aureola non è eliminabile? Sforzandoci di limitare i danni da decisioni errate, tirando fuori quel po' di razionalità che ancora conserviamo. Kahneman dà preziosi consigli ai non specialisti nel suo libro *Thinking, fast and slow*, che attende la traduzione italiana. Il premio Nobel suggerisce, ad esempio a chi deve fare investimenti in borsa, di prendere in esame dei fattori in grado di garantirgli acquisti ponderati, anche se pericolosi di natura, come i rapporti prezzo/dividendo, prezzo/valore di libro, debito netto/margine operativo lordo e altri dati ricavabili dall'analisi tecnica e da quella fondamentale per poi assegnare a ciascuno un voto da 0 a 5. A questi dati razionali, quindi plausibilmente veri, ne vanno sommati altri a carattere soggettivo come l'impressione che l'investitore ha dell'azienda, del suo management, delle possibilità di acquisire nuovi mercati ecc... Sommando i punteggi e dividendo il risultato per il numero dei fattori presi in esame si ottiene il titolo con la media migliore, quindi da preferire in fase di acquisto. Questo dice uno dei maggiori neuroscienziati al mondo, il quale ribadisce che l'effetto aureola è da considera-

re nei settori decisionali più disparati.

Pare che lo stesso metodo sia applicabile anche al tartufo, valutando le caratteristiche cui accenna Cordera che sono riferibili al sistema 2, ma anche quelle impulsive e veloci del sistema 1 che qualche emozione su un bel tartufo certamente la dà. Quindi, non conoscendo neppure l'abecedario di neuroscienze, si può concludere con una domanda. Il filantropo di Hong Kong che il 13 novembre ha acquistato all'asta di Grinzane Cavour due tartufi del peso complessivo di 1.253 grammi, pagandoli la cifra monstre di 98 mila euro, ha saputo bilanciare il suo sistema 1 con una minima dose del sistema 2? Quanto la sua razionalità è riuscita a frenare l'istinto all'acquisto, "folle" in una situazione normale, ma comunque comprensibile visto che era a scopo benefico? Non essendo in grado di formulare una risposta scientificamente accettabile, a naso si può credere che in un tale eccezionale caso il sistema 1 non abbia fatto danni. Anzi. In ogni caso, pensiero veloce o lento a parte, si può ritenere che nella stragrande maggioranza dei casi qualche taglio piccolo sia preferibile ad uno grosso. A meno che Daniel Kahneman non ci inviti a cena. Nel caso saremmo disposti a contrarre un mutuo per acquistare un bell'esemplare, di almeno 2 etti. Un suo parere ne varrebbe la pena. E si può stare certi che ce lo darebbe anche se ci presentassimo con due tartufi da 25 grammi. □

NOVITA'

Il manuale completo sulla nuova stagione del Tartufo NERO PIEMONTE.

Tutto quanto è necessario conoscere per la buona pratica di coltivazione protetta del NERO PIEMONTE.

La storia e i miti del tartufo in Piemonte

Le citazioni letterarie

Le informazioni sul mercato

110 ricette firmate da cuochi professionisti del Piemonte e di altre regioni

**cm. 17 x 24, 320 pagine
€ 29,00**



PRENOTA LA TUA COPIA

Per ordinazioni

Sagittario editore - Agliano Terme (Asti)

tel. 0141 954278 - fax 0141 954193 - email: info@baroloeco.it

C O N F E R M A D ' O R D I N E

(barrare la modalità preferita di pagamento)

Il sottoscritto (nome e cognome) _____

Indirizzo _____ n° _____

Città _____ CAP _____ Prov. _____

acquista n. copia/e del libro "L'altro tartufo del Piemonte" e ne chiede la spedizione all'indirizzo sopraindicato.

Prezzo di copertina **€ 29,00**

(+ € 1,50 per spese di spedizione postale per ogni copia acquistata)

IVA ASSOLTA DALL'EDITORE ART. 74 COMMA 7 DPR 633/72

Pagamento anticipato con bonifico bancario

Cassa Risparmio di Asti - Agenzia Agliano Terme;

IBAN: IT84Q0608547220000000021793

CAUSALE: acquisto libro "L'altro tartufo del Piemonte"

Pagamento anticipato su c/c postale 10607141 intestato Sagittario editore

CAUSALE: acquisto libro "L'altro tartufo del Piemonte"

DA COMPILARE E INVIARE A:

FAX 0141 954193 oppure EMAIL: info@baroloeco.it

Ai sensi del D.lgs 196/03 si precisa che i dati sopra dichiarati non verranno divulgati e verranno utilizzati solo al fine delle comunicazioni riguardanti le edizioni della casa editrice Sagittario.