



Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Storia del Pensiero Economico

Comportamenti e decisioni tra razionale e irrazionale

Relatore

Prof. Giuseppe Di Taranto

Candidato

Benedetta Canfora

Matricola 198961

ANNO ACCADEMICO 2017/2018

Sommario

INTRODUZIONE	3
1 LA TEORIA MARGINALISTA	5
1.1 L'utilitarismo: Bentham e Mill	10
1.2 Il filone francese e la teoria dell'equilibrio economico generale	13
1.2.1 Léon Walras	14
1.2.2 Vilfredo Pareto	17
1.3 Il filone inglese e la teoria degli equilibri parziali	19
1.3.1 William Stanley Jevons	19
1.3.2 Alfred Marshall	22
1.4 La scuola austriaca e l'ottica soggettiva radicale	26
1.4.1 Carl Menger	26
1.4.2 Eugen von Böhm-Bawerk	28
2 DALLA TEORIA MAINSTREAM ALL'ECONOMIA COMPORTAMENTALE	31
2.1 Razionalità ed egoismo	33
2.1.1 Preferenze socialmente condizionate	36
2.1.2 Simon e la razionalità limitata	37
2.2 Psicologia ed economia	38
2.2.1 Economia sperimentale	39
2.2.2 Economia comportamentale	40
2.3 Euristiche e bias	42
2.3.1 La rappresentatività	42
2.3.2 La disponibilità	44
2.3.3 L'ancoraggio	46
2.4 La teoria del prospetto	47

3	IL CONTRIBUTO DI RICHARD THALER	53
3.1	Il mental accounting	54
3.1.1	L'effetto dotazione	58
3.1.2	L'effetto costi sommersi	59
3.2	Il Nudging: la Teoria della Spinta Gentile	60
3.2.1	Il paternalismo libertario	60
3.2.2	I pungoli	62
3.2.3	L'architettura delle scelte	64
3.2.4	Le influenze sociali	66
3.2.5	Applicazioni ed esempi	68
	CONCLUSIONI	70
	BIBLIOGRAFIA	71
	SITOGRAFIA	75

Introduzione

Ognuno di noi ha ascoltato, da bambino, in quei pochi minuti, sempre troppo veloci nello scorrere, precedenti la buona notte, storie meravigliose, ambientate in mondi fantastici i cui protagonisti erano dotati di poteri incredibili, volare, leggere la mente, trasformare la terra in oro, risvegliare i morti con un semplice bacio. Per quanto, ora, sentire queste cose possa farci sorridere, magari con una punta di nostalgia e una di sarcasmo, all'epoca, quando i bimbi nel lettino che aspettavano il bacio della buona notte eravamo noi, queste storie fantastiche erano responsabili di tutt'altro tipo di emozioni, curiosità, stupore, desiderio. Chi non ha passato il giorno del suo undicesimo compleanno ad aspettare che una civetta si presentasse alla finestra portando la famosa lettera da *Hogwarts*? Ora magari lo neghiamo, quasi vergognandoci, ma ognuno di noi sa bene di averlo fatto. Eravamo tutti convinti che, così come descritto nelle storie, il mondo fosse semplice da rappresentare ed interpretare: c'erano sempre un buono ed un cattivo, il vero ed il falso, la giustizia e l'ingiustizia e, questi, erano perfettamente identificabili. La mattina seguente il nostro undicesimo compleanno, tutti abbiamo notato, però, che nessuna lettera che ci invitasse a frequentare prestigiose scuole di magia era arrivata; abbiamo, così, iniziato il percorso che ci ha portato a comprendere che la realtà è molto più complessa ed articolata di quanto sembri e che non può essere rappresentata in modo esaustivo da modelli semplici, come nel mondo delle favole. Ogni età si dà, sostanzialmente, dei modelli di interpretazione e comprensione delle cose adatti al livello delle conoscenze posseduto.

Lo stesso è accaduto, e accade, nello sviluppo delle scienze economiche; inizialmente, infatti, gli studiosi hanno adottato modelli semplici, nei quali il consumatore è descritto come un essere perfettamente razionale, in grado di effettuare ogni tipo di scelta in modo efficace ed efficiente e in possesso di tutte le informazioni esistenti. Si trattava di modelli efficaci sì, ma troppo schematici, contenenti assunzioni che non trovano riscontro nella complessità della realtà, elementi che, un po' come la netta contrapposizione tra gli opposti presente nel mondo delle favole, erano affascinanti, semplici, efficaci, ma non adatti a descrivere e a rappresentare la complessità del mondo reale. Col tempo si è compreso, quindi, che, così come crescendo i bambini cambiano i loro riferimenti, allo stesso modo l'economia, per poter raggiungere un maggiore grado di sviluppo, doveva evolvere modificando sia, in parte, i suoi obiettivi, sia gli strumenti concettuali e formali atti a perseguirli.

Lo scopo di questo elaborato è proprio quello di ripercorrere ed analizzare il lungo sentiero che la disciplina economica ha dovuto attraversare per diventare quella che è oggi. Dall'economia classica a quella marginalista, l'introduzione dei concetti di irrazionalità e di informazione

limitata, la nascita dell'economia comportamentale, la necessità, non più di fare previsioni, ma di descrivere il reale funzionamento delle cose, l'effettivo comportamento degli individui e i meccanismi mentali volti a giustificarlo; questi sono solo alcuni dei temi trattati in questa tesi la cui volontà è, appunto, quella di mostrare come l'economia si sia evoluta fino a diventare la disciplina complessa e affascinante che è oggi.

CAPITOLO I

1 La teoria marginalista

Il termine “marginalismo” ha fatto la sua prima apparizione nel 1914 quando John Hobson, nella sua opera “Work and Wealth”, lo ha utilizzato per definire quella dottrina economica che, nata in contrapposizione all’economia classica, si mostrava come “fortemente influenzata dal desiderio di applicare la matematica, in modo da garantirsi un posto tra le scienze esatte” (Hobson 1914, 172). Nonostante l’espressione “marginalismo” sia comparsa solo nei primi anni del XX secolo, la dottrina ad essa collegata ha fatto la sua comparsa molto prima, più esattamente negli anni tra il 1871 e il 1874, quando sono state pubblicate le opere che hanno segnato l’inizio di questa disciplina: *Principi di economia politica* di Carl Menger, *Teoria dell’economia politica* di Stanley Jevons e *Elementi di economia politica pura* di Léon Walras. La nascita di questa dottrina è legata ad “un brusco cambiamento di rotta della scienza economica, con l’abbandono dell’impostazione classica, [...] e il passaggio a una nuova concezione basata su una teoria del valore soggettiva e sul concetto analitico di utilità marginale” (Roncaglia 2003, 296); la repentinità e l’irreversibilità di questo mutamento hanno fatto sì che si parlasse di “rivoluzione marginalista”. Nonostante sia forte e definita la rottura col passato che il marginalismo ha introdotto, non tutti gli studiosi si sono mostrati concordi con l’utilizzo dell’espressione “rivoluzione”; ne sono un esempio Mark Blaug e Terence Wilmot Hutchison. Il primo, docente di storia del pensiero economico, inizialmente a Yale e in seguito presso la University of London, dopo un’attenta analisi, ha concluso il suo scritto “Was there a marginalist revolution?” affermando che il passaggio al marginalismo “fu un processo, non un evento” (Blaug 1972, 14); il secondo, docente presso l’università di Birmingham ed esperto del pensiero smithiano, contestando il lasso temporale considerato come l’incubatore del marginalismo (1871-1874), ha affermato che “la teoria economica marginalista [...] prese realmente corpo solo negli anni novanta dell’Ottocento” (Hutchison 1953, 6).

Che si sia trattato di un brusco e repentino cambiamento o di un lento e graduale processo, le novità introdotte dalla teoria marginalista si sono affermate e hanno fatto sì che il modo di vedere e di concepire l’economia non potesse più essere lo stesso. Significativi e profondi si sono dimostrati, infatti, i punti di rottura tra la concezione marginalistica e la precedente concezione classica dell’economia; questi riguardano: l’idea stessa di economia nonché lo

scopo dell'indagine economica, la concezione del valore, il ruolo svolto dai prezzi, l'idea di equilibrio e la teoria della distribuzione.

Per gli economisti della scuola classica l'obiettivo dell'indagine economica era l'"analisi della produzione, distribuzione, accumulazione e circolazione del prodotto" (Roncaglia 2003, 298) ovvero lo studio di quelle condizioni necessarie al corretto funzionamento di un sistema economico alla cui base è posta la divisione del lavoro; per i marginalisti lo scopo era, invece, "lo studio della migliore allocazione delle risorse tra i diversi usi possibili" (Gioia e Perri 2002, 10) dove, col termine "migliore" si intendeva quell'allocazione che arrecava al soggetto la maggiore utilità. Questo concetto è stato perfettamente esposto da Jevons che, nella sua opera principale, ha descritto in modo chiaro la questione centrale dell'economia marginalista: "*dato*: una certa popolazione con vari bisogni e poteri di produzione, in possesso di certe terre e di altre fonti di materia; *da determinare*: il modo di impiegare il lavoro meglio atto a rendere massima l'utilità del prodotto" (W. S. Jevons 1871, 267). Obiettivi così diversi sono stati, allo stesso tempo, causa e conseguenza di un'idea totalmente differente di quella che era la scienza economica: la scuola classica considerava l'economia come una disciplina dal carattere sociale che studiava "la ricchezza delle nazioni e la distribuzione del reddito" (Gioia e Perri 2002, 9) mentre l'economia neoclassica¹ la assimilava alle leggi naturali ed, in particolare alla fisica. Già Cournot, precursore dell'approccio marginalista, ha sostenuto, a riguardo, per usare le parole di Ingrao e Israel "l'idea che l'applicazione della matematica in economia doveva riguardare non calcoli numerici, quanto l'applicazione del calcolo delle funzioni per dedurre teoremi di carattere generale" (Ingrao e Israel 1987, 81), facendo, quindi, riferimento alla necessità dell'introduzione della matematica intesa come metodo. Questa nuova visione, basata sull'applicazione del metodo deduttivo-matematico, ha permesso di attribuire alle leggi economiche "quel carattere assoluto e obiettivo che si attribuisce alle leggi di natura" (Screpanti e Zamagni 2004, 217-218); a tal proposito Jevons ha affermato che "l'economia, se ha da essere una scienza, deve essere una scienza matematica [...] perché tratta di quantità" (W. S. Jevons 1871, 78). L'importanza di questo cambio di rotta nella concezione della disciplina economica è testimoniato dal fatto che "dopo il 1870 è stata gradualmente abbandonata la vecchia denominazione di economia politica, che è stata sostituita da "economica" (dall'inglese "economics")" (Gioia e Perri 2002, 10).

¹ L'espressione "economia neoclassica" è usata come sinonimo di "economia marginalista" per mettere in evidenza il fatto che quest'ultima, nonostante stravolga molti dei concetti della scuola classica, se ne considera erede.

L'utilizzo della matematica, ed in particolare del calcolo differenziale, come strumento di modellazione ed interpretazione dei fenomeni, è stato fondamentale per la derivazione dell'utilità marginale, elemento chiave della teoria neoclassica, in quanto ha permesso lo sviluppo di una nuova teoria del valore. Gli economisti appartenenti alla scuola classica, sostenitori di una concezione oggettiva del valore, hanno preso in considerazione l'utilità di un bene ma le hanno attribuito il solo compito di condizione necessaria all'esistenza di un valore di scambio; per usare le parole di Ricardo stesso, questa "non è quindi la misura del valore di scambio, sebbene sia assolutamente essenziale a tale valore" (Ricardo 1976, 7) e questo in quanto, come spiega Roncaglia, "(l'utilità) non (è) una caratteristica misurabile" (Roncaglia 2003, 304). È stato l'elemento "lavoro" a costituire, dunque, per gli economisti della scuola classica e, quindi, nella *teoria oggettiva² del valore-lavoro*, la misura del valore di un bene che è, appunto, "riconducibile [...] al lavoro che direttamente o indirettamente è stato impiegato per produrlo" (Treccani 2012); come spiega Amiya Kumar Dasgupta, economista indiano pioniere dell'economia dello sviluppo, "l'attributo fondamentale che fornisce valore alle merci è quindi il lavoro; le merci hanno valore perché, per essere prodotte, necessitano l'applicazione del lavoro umano a risorse che sono date alla società dalla natura" (Dasgupta 1987, 117). Completamente differente è "la concezione soggettiva dei marginalisti, basata sulla valutazione dell'utilità dei beni da parte dei consumatori" (Roncaglia 2003, 298) che può essere definita *teoria soggettiva³ del valore-utilità*. Secondo questa teoria il valore d'uso, al contrario che nella concezione classica, è misurabile e "diminuisce al crescere della quantità consumata di ciascun bene. [...] diviene così una funzione decrescente della quantità consumata"⁴ (ivi, 305), mentre il valore di scambio delle merci risulta, citando ancora Dasgupta, "conforme alla loro rispettiva "utilità marginale"; l'"utilità totale" della quantità disponibile è irrilevante" (Dasgupta 1987, 115). Sostanzialmente gli economisti della scuola marginalista hanno preso in considerazione sia il valore di scambio sia il valore d'uso di un bene, più precisamente hanno "riconciliato il valore di scambio con il valore d'uso" (ivi, 126) e lo hanno fatto definendo il primo come derivante dall'utilità marginale del bene, ovvero dal valore d'uso dell'ultima dose consumata di bene.

² L'appellativo "oggettiva" deriva dal fatto che "il lavoro impiegato per produrre una merce dipende dalle tecniche di produzione adottate, supposte in ogni momento date e note" (Treccani 2012).

³ L'appellativo "soggettiva" deriva dal fatto che il valore dipende da una valutazione soggettiva che il consumatore fa e non da una caratteristica intrinseca del bene in questione.

⁴ L'utilità marginale è una funzione decrescente della quantità in quanto questa diminuisce all'aumentare della quantità consumata: "quando si è particolarmente affamati l'utilità che si deriva dal primo boccone di cibo è molto elevata; a mano a mano che si prosegue in questa azione (mangiare), il bisogno (la fame) decresce di intensità e quindi le successive dosi di cibo procureranno una soddisfazione via via minore" (Dizionari online s.d.).

Da due concezioni così diverse del valore hanno avuto derivazione due visioni completamente differenti del ruolo e del processo di formazione dei prezzi. Dagli economisti classici questi sono stati considerati ancora come derivanti da condizioni ed elementi oggettivi e sono stati definiti come “indicatori della difficoltà relativa di produzione” (Roncaglia 2003, 298). Con l'avvento della rivoluzione marginalista, il soggettivismo ha influenzato anche l'idea alla base del processo di formazione dei prezzi; questi, come spiega Roncaglia, infatti, secondo i pensatori marginalisti, sono il frutto delle “valutazioni soggettive degli agenti economici, ed esprimono quindi la scarsità relativa delle diverse risorse e dei diversi beni da esse ottenuti” (ivi, 300). La scuola marginalista, nel proporre questa nuova visione del valore e del prezzo, si è rifatta in parte ad una generazione precedente di economisti e pensatori che ha portato alla luce e posto in evidenza il carattere soggettivo di questi elementi; ricordiamo, ad esempio l'abate napoletano Ferdinando Galiani che, nel suo trattato “Della moneta”, pubblicato nel 1751, ha trattato il tema del valore delle merci presentandolo come funzione di due elementi, l'utilità e la rarità. Per usare le parole di Galiani stesso: “il valore [...] è una ragione; e questa composta da due ragioni, che con questi nomi esprimo: d'utilità e rarità” (Galiani 1751, 39); è fornita poi la definizione di questi due elementi: “Utilità io chiamo l'attitudine che ha una cosa di procurarci la felicità” (ibidem) e “io chiamo rarità la proporzione che è fra la quantità di una cosa e l'uso che n'è fatto” (ivi, 46). I marginalisti, quindi, passando da una visione oggettiva ad una visione soggettiva dell'economia, hanno fatto sì che il costo di produzione divenisse solo la base della definizione del valore (e del prezzo) di un bene che hanno considerato, invece, funzione, sostanzialmente, della sua utilità e della sua rarità. Proprio la considerazione neoclassica del valore come derivante da un processo di valutazione soggettivo e, quindi, diverso per ogni individuo, può essere considerata la causa che giustifica l'esistenza degli scambi. Gli individui, infatti, tendono a scambiare beni in base alla percezione che hanno del valore di questi ultimi e in modo da aumentare la loro utilità; questo fa sì che, per ogni bene, essendo diverso il valore che ogni individuo gli attribuisce, si creino una domanda e un'offerta che spingono il prezzo in alto o in basso (un eccesso di domanda crea una pressione a rialzo del prezzo e viceversa). Questo prezzo oscilla fino al momento in cui non riflette il valore attribuito al bene in questione dagli individui che non trovano, quindi, più convenienza nell'effettuare ulteriori scambi. Per i marginalisti, dunque, per stabilire il prezzo di un determinato bene, bisogna tener conto della sua utilità marginale, ovvero del fatto che il suo valore dipende dalla soddisfazione che produce ogni piccola quantità di bene consumato in un preciso momento.

Come si può capire da quanto appena affermato, nella visione marginalista dell'economia ha assunto un'importanza fondamentale il concetto di equilibrio. Mentre gli economisti di

impostazione classica hanno parlato “al più [...] di equilibrio per il livellamento dei saggi settoriali di profitto” (Roncaglia 2003, 298) preferendo “il termine “bilanciamento”, che non implica una eguaglianza esatta, quando si parla di domanda e offerta” (ibidem), gli economisti neoclassici hanno riservato all’equilibrio un ruolo di fondamentale importanza. “L’equilibrio”, infatti, ha spiegato Roncaglia, “corrisponde a condizioni di utilizzo ottimale delle risorse scarse disponibili, ed è, quindi, identificato da un insieme di valori per tutte le variabili economiche implicate, prezzi e quantità simultaneamente” (ibidem). Tale è stata l’importanza dell’equilibrio nello studio del problema economico per gli economisti neoclassici che, come si vedrà più avanti, è proprio da differenze nella sua concezione che si sono sviluppati i diversi filoni appartenenti a questa scuola.

Destino opposto ha avuto il tema della distribuzione dei redditi: se, infatti per gli economisti della scuola classica questo è stato “un problema con caratteristiche autonome, relativo ai ruoli delle diverse classi sociali e ai rapporti di forza tra esse” (ivi, 299), i neoclassici lo hanno considerato come “un caso particolare della teoria dei prezzi” (ibidem), per usare le parole di Roncaglia o come “un caso particolare della teoria del valore, un problema di determinazione dei prezzi dei servizi dei fattori produttivi piuttosto che di ripartizione del reddito tra classi sociali” (Screpanti e Zamagni 2004, 218).

Dalle due definizioni relative alla teoria della distribuzione si evince un’altra differenza importantissima tra classici e neoclassici: i primi hanno considerato come soggetto economico la società nel suo complesso e, in particolare, le classi sociali (in Marx questo aspetto è stato portato alle sue estreme conseguenze); i secondi si sono concentrati, invece, sugli “individui, al più (su) degli aggregati sociali “minimi” ma caratterizzati dall’individualità dell’unità decisionale, come le famiglie o le imprese” (ivi, 217). L’individuo, protagonista dell’economia neoclassica è identificabile con l’*homo oeconomicus* ovvero un “individuo astratto [...] del cui agire nella complessa realtà sociale si colgono solo le motivazioni economiche, legate alla massimizzazione della ricchezza” (Treccani 2012); un individuo, quindi, perfettamente razionale ed informato che, avendo “un sistema completo e ordinato di preferenze, è in grado di scegliere gli strumenti migliori per il conseguimento dei propri interessi” (Sapere.it 2018).

Tutte queste differenze tra la visione classica e la visione marginalista sono la conseguenza di un’attitudine alla visione del problema economico totalmente diversa: gli appartenenti alla scuola classica hanno, infatti, posto la loro attenzione sull’offerta identificando, per usare ancora le parole di Dasgupta, come “obiettivo della produzione [...] la creazione di profitto” (Dasgupta 1987, 113); coloro che hanno aderito alla scuola neoclassica hanno, invece,

concentrato la loro attenzione sulla domanda definendo l'obiettivo della produzione come “la creazione di utilità” (Dasgupta 1987, 113).

E' avvenuto, sostanzialmente il passaggio da una visione oggettiva e macroeconomica ad una visione soggettiva e microeconomica.

1.1 L'utilitarismo: Bentham e Mill

I concetti di utilità e, in particolare, di utilità marginale, non possono essere considerati una novità assoluta della teoria neoclassica in quanto sono stati già ampiamente discussi, in precedenza, dai pensatori di impostazione utilitarista. L'utilitarismo, dottrina filosofica, economica e politica, che ha visto in Jeremy Bentham (1748-1832) il suo maggior esponente, si è sviluppato in Inghilterra tra la metà del Settecento e gli inizi dell'Ottocento e ha assunto come suo cardine il “principio della massima felicità” espresso dal filosofo londinese in una delle sue opere più importanti, *Fragment on government*. Bentham, coerentemente con l'approccio consequenzialista⁵ all'utilitarismo a cui si è ispirato, riprendendo un aforisma di Helvetius⁶, ha affermato che “è la massima felicità del massimo numero che costituisce la misura del giusto e dell'ingiusto” (Bentham 1776, 32) ed è andato, così, a porre come “unica variabile da massimizzare, l'ammontare complessivo di felicità nella società” (Roncaglia 2003, 306). Nel suo scritto *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, del 1789, ha spiegato come la sua filosofia sia stata fondata su due pilastri fondamentali, oltre al già citato consequenzialismo: il principio di utilità e quello secondo cui il genere umano è caratterizzato dall'egoismo. Secondo il principio di utilità “qualsiasi motivazione umana, in ogni tempo e luogo, può ricondursi ad un solo scopo: il desiderio di massimizzare l'utilità” (Screpanti e Zamagni 2004, 117) dove, per usare le parole di Bentham stesso, “per utilità si intende quella proprietà di un oggetto qualsiasi di produrre beneficio, vantaggio, piacere, bene o felicità [...] o di impedire l'accadimento di pene, male o infelicità” (Bentham 1789). Le azioni sono, secondo questo principio, quindi, parafrasando le parole di Villani da considerarsi “giuste” quando tendono a promuovere o determinare la felicità e “sbagliate” quando producono il suo

⁵ Approccio secondo cui “ogni azione va giudicata nello specifico contesto in cui ha luogo, guardando alle sue conseguenze” (Roncaglia 2003, 306). Sul versante opposto si erge l'approccio deontologico secondo cui “le azioni sono “buone” o “cattive” di per sé: la qualità morale di ciascuna azione è una caratteristica intrinseca ad essa” (Roncaglia 2003, 305).

⁶ Filosofo e scrittore francese del Settecento il cui pensiero è stato influenzato dall'illuminismo e dal sensismo; ha elaborato “una teoria utilitaristica in cui la vita morale appare del tutto asservita ai principi del piacere e dell'interesse” (Treccani s.d.) e ha individuato l'esistenza di “strette interrelazioni [...] tra ambiente, educazione e attitudini individuali, che lo spinsero ad auspicare la definizione di strutture formative egualitarie” (Treccani)

contrario; ciascun soggetto, allora, opererà in modo da scegliere l'alternativa che conferisce la più alta utilità (Villani 1994, 316-317). Col secondo pilastro, invece, Bentham ha espresso l'idea secondo la quale “gli esseri umani, oltre che edonisti, sono anche egoisti” (Screpanti e Zamagni 2004, 117), le loro azioni, quindi, hanno come scopo quello di “conseguire il piacere e di evitare le pene” (ibidem).

Bentham, nello svolgere la sua attività di pensatore, si è posto come obiettivo principale quello della “costruzione di un codice legale tale da realizzare l'affermarsi della Ragione nella società umana” (Roncaglia 2003, 308) e ha fornito al Legislatore uno strumento importantissimo per il raggiungimento di questo scopo: il *calcolo felicifico*, considerato uno dei suoi maggiori contributi. Questo, come spiegato da Roncaglia, “consiste nella valutazione quantitativa⁷ e nella somma algebrica dei piaceri e delle pene che derivano da ogni azione o insieme di azioni [...] ed è pertanto diretto a valutare l'impatto sociale delle azioni individuali come delle scelte di politica del governo” (ivi, 307); meritano, quindi, di essere messe in atto, tutte quelle azioni che, generando una somma algebrica positiva, provocano un aumento dell' “ammontare di felicità”, vanno evitate, invece, quelle che, con una somma algebrica negativa, lo fanno diminuire. Da questa definizione di calcolo felicifico è possibile dedurre, come perfettamente esposto da Roncaglia, che a riguardo si è dimostrato particolarmente esaustivo, che ci sono delle condizioni che appaiono necessarie alla sua applicazione: “che i diversi piaceri e pene di ciascun individuo siano sottoponibili a misurazione quantitativa su una scala monodimensionale [...] e che sia possibile sommare algebricamente le grandezze felicifiche relative a individui diversi” (ivi, 308). Per fare sì che queste grandezze potessero essere sommate, Bentham ha introdotto delle scale di misura; ha elencato, quindi, sette caratteristiche che “hanno un'influenza sulla “quantità” di piaceri e pene” (ibidem) ovvero sulla loro rappresentazione algebrica; queste sono “intensità, durata, certezza, prossimità, fecondità, purezza ed estensione” e permettono di misurare come un piacere o una pena impattano su un individuo e, quindi, sulla società. La figura del Legislatore ha assunto, quindi, nella logica di Bentham un ruolo fondamentale in quanto è a questa che è stato affidato il compito di creare il sopracitato codice legale e, quindi, sostanzialmente, di fare da “mediatore” per mantenere in armonia gli interessi pubblici e quelli privati. Nell'ottica dell'ottenimento di questo risultato e, quindi, dell'istituzione di quello che è stato definito come il “buon governo”, il Legislatore deve perseguire quattro finalità collegate gerarchicamente: “la sicurezza, la sussistenza, l'abbondanza e l'uguaglianza” ponendo, come

⁷ Bentham ha caratterizzato la sua etica con l'attributo della scientificità; questa può, infatti, essere definita razionalista in quanto è basata su “una scienza razionale, deduttiva e matematica del piacere e del dolore” (Chevallier 1986, 276)

spiega Bentham, maggiore attenzione sulla prima, senza la quale non potrebbero essere raggiunte le altre.

Con lo scopo di rendere possibile l'indirizzamento del comportamento degli individui verso ciò che è utile per la società nel suo complesso, il filosofo londinese ha, poi, posto, nelle mani del Legislatore, due strumenti: la pena e la ricompensa. La pena ha, secondo questa teoria, una funzione sia preventiva, sia curativa; infatti, "in quanto ha un contenuto afflittivo, agisce psicologicamente come contropinta rispetto al desiderio di procurarsi un piacere che dà origine alla spinta criminosa [...] induce(ndo) i consociati ad astenersi dal commettere reati" (Salvati 2009, 5-6) e ha uno speciale potere "di intimidazione nei confronti del singolo reo [...] (ottenuto) facendo prevalere in lui il senso di disgusto proveniente dalla pena rispetto alla soddisfazione derivante dal delitto" (ivi, 6); ha inoltre il compito di risarcire la parte lesa del danno subito. La pena, dunque, per via del dolore che infligge e della paura del dolore che suscita, guida gli individui verso comportamenti socialmente non dannosi mentre la ricompensa, attraverso la felicità che apporta, funge da incitamento per il giusto comportamento; sono sempre la ricerca del piacere e la fuga dal dolore a muovere, per Bentham, i comportamenti umani.

L'utilitarismo benthamiano ha avuto un grandissimo impatto su John Stuart Mill (1806-1873), filosofo inglese la cui opera, come spiegato da Screpanti e Zamagni, "è importante perché si situa in un crocevia rilevante della cultura europea dell'Ottocento. In essa si incontrano e si scontrano correnti di pensiero e problematiche teoriche che la collocano nel mezzo della lunga transizione dal pensiero economico classico a quello neoclassico" (Screpanti e Zamagni 2004, 153-154).

Il tema fondamentale della riflessione di questo autore è stato la critica, appunto, all'utilitarismo di Bentham e, in particolare, al suo calcolo felicifico; nel saggio *Utilitarismo* (1861), infatti, ha affermato che "l'utilità è una norma incerta che ogni individuo interpreta in maniera diversa" (Mill 1861, 102) e che non può, quindi, un calcolo felicifico univoco e matematico essere "tranquillamente utilizzabile come criterio di giudizio morale senza che possano insorgere continuamente [...] controversie" (Roncaglia 2003, 312). Come spiegato, ancora da Roncaglia, infatti, Mill "ha criticato l'idea che i sentimenti umani potessero essere ridotti a quantità diverse di una stessa grandezza monodimensionale, il piacere (o, in negativo, la pena)" (ivi, 310); la sua intenzione non era, però, quella di affermare che il criterio utilitaristico non avesse significato, bensì che andasse applicato "a una miscela più complessa di sentimenti e ragione, che si collocano a un livello più elevato" (ibidem) in quanto, continuando con le parole di Roncaglia "vi sono differenze qualitative fra diversi tipi di piaceri (e di pene), che non possono

essere ridotte a differenze quantitative” (Roncaglia 2003, 311). L’applicazione di questo criterio qualitativo, oltre che quantitativo, di valutazione ha permesso di distinguere piaceri (e pene) più grandi o intensi di altri e, quindi di distinguere tra piaceri di grado superiore e piaceri di grado inferiore.

Accanto a questa valutazione (qualitativa oltre che quantitativa) del piacere e, quindi dell’utilità, Mill ha introdotto un nuovo elemento: le consuetudini che, come spiegato da Roncaglia, “piuttosto di un consapevole calcolo felicifico, sono in grado di spiegare la gran parte delle azioni umane” (ivi, 310).

Ultima, importantissima, differenza tra Bentham e Mill sta nel fatto che, mentre il primo ha portato avanti la convinzione che gli uomini fossero spinti all’azione solo dalla ricerca egoistica del proprio piacere e che, a partire da questo, si riuscisse a massimizzare anche l’utilità sociale, il secondo ha ipotizzato un individuo caratterizzato da solidarietà ed umanità; Screpani e Zamagni hanno spiegato questo concetto affermando che “Mill credeva che l’aumento del piacere personale potesse derivare anche dalla consapevolezza della felicità altrui” (Screpani e Zamagni 2004, 154)

1.2 Il filone francese e la teoria dell’equilibrio economico generale

Le caratteristiche che hanno distinto il marginalismo dalla scuola classica e, in generale, dalle varie visioni precedenti dell’economia che si sono susseguite nel tempo, non si sono sviluppate, però, in modo identico ovunque; la scuola marginalista si è articolata, infatti, in tre filoni autonomi: quello francese dell’equilibrio economico generale, quello inglese degli equilibri parziali e quello austriaco.

Il filone francese del marginalismo, detto anche “scuola di Losanna” per via dello stretto legame tra la città svizzera e le principali menti dell’indirizzo, Léon Walras e Vilfredo Pareto, che vi hanno insegnato, è caratterizzato dalla ricerca di un metodo che permetta il raggiungimento di un equilibrio economico generale. Con questa espressione si fa riferimento ad una condizione che si verifica quando tutti i mercati sono in equilibrio contemporaneamente, ovvero quando, in tutti i mercati del sistema economico, indipendentemente da quanti questi siano, la domanda e l’offerta si eguagliano. La teoria dell’equilibrio economico generale è oggi considerata la teoria *mainstream* dell’economia, come spiega Roncaglia, infatti, “il termine “generale” [...] è stato utilizzato non semplicemente nell’accezione originaria di “comprensivo della totalità del

sistema economico nelle sue interrelazioni”, ma anche, [...] nell’accezione di riferimento obbligato per qualsiasi analisi economica” (Roncaglia 2003, 384).

Questo approccio alla teoria marginalista è nato con Léon Walras e ha avuto importanti sviluppi grazie all’opera dell’italiano Vilfredo Pareto.

1.2.1 Léon Walras

Marie Esprit Léon Walras, figlio dell’economista Antoine Auguste Walras, è nato in Francia nel 1834 dove ha iniziato gli studi di ingegneria che ha, in seguito, però, abbandonato; il polo principale della sua carriera è stato, comunque, la città di Losanna, in Svizzera, presso la cui università ha ottenuto la cattedra di economia politica e nella quale, nel 1910, all’età di settantacinque anni, è deceduto.

L’opera principale di Walras è costituita dagli *Eléments d’économie politique pure* la cui prima edizione, alla quale ne sono seguite diverse abbastanza differenti tra loro, risale al 1874. Secondo l’idea originaria dell’autore questo scritto doveva essere parte di un progetto più ampio, che non ha mai preso veramente forma, e che prevedeva, oltre al primo volume dedicato all’economia pura, il cui oggetto di studio sono le leggi dello scambio (assimilate a quelle naturali, in particolare alla fisica), altri due volumi dedicati uno all’economia applicata e uno all’economia sociale con oggetto, rispettivamente, la produzione della ricchezza e la sua distribuzione. Gli *Eléments* sono divisi in otto parti e, fatta eccezione per le ultime tre che trattano, rispettivamente, della moneta, delle teorie economiche precedenti, del monopolio e della tassazione, in ognuna di queste vengono trattati modelli via via più complessi di analisi dell’equilibrio che, partendo dal solo scambio di due merci, arrivano a comprendere, non solo più merci, ma anche la produzione, il credito e l’accumulazione.

Alla base della costruzione di Walras vi è, come spiegato da Roncaglia, “una rappresentazione stilizzata dell’economia di mercato che assume ad archetipo la Bourse di Parigi” (Roncaglia 2003, 363); questa prevede la presenza di un banditore che, dando inizio alle contrattazioni, ha il compito di chiamare i diversi titoli e di “gridare” per ognuno di questi un prezzo che viene, poi, innalzato o abbassato in base a quello che è il livello della domanda rispetto all’offerta. Solo quando queste sono in equilibrio il processo termina e si considera l’ultimo prezzo gridato come quello di equilibrio. Nella teoria di Walras, però, gli scambi vengono effettuati solo quando l’equilibrio viene raggiunto su tutti i mercati contemporaneamente in quanto la domanda di un bene dipende dai prezzi anche di tutti gli altri beni; è questo il concetto di

equilibrio generale che Roncaglia ha spiegato affermando che “non si può considerare raggiunto il prezzo di equilibrio di un bene per il solo fatto di aver raggiunto l’eguaglianza tra domanda e offerta per quel bene, se non è stato raggiunto l’equilibrio anche per tutti gli altri beni” (Roncaglia 2003, 364). Questo processo, che da Walras stesso è stato chiamato *tâtonnement*, guida l’economia allo stato di equilibrio concorrenziale walrasiano, quindi a quella condizione nella quale l’insieme dei prezzi è tale che la domanda eguagli l’offerta in ciascun mercato. Come affermato da Screpanti e Zamagni, per ottenere ciò “è solo necessario conoscere, come dati di partenza, il numero dei consumatori e [...] delle imprese, le dotazioni iniziali di risorse, le preferenze dei consumatori e le tecniche disponibili. Tutto il resto è affidato al comportamento massimizzante degli agenti e al meccanismo concorrenziale⁸” (Screpanti e Zamagni 2004, 238-239). E’ importante specificare, per quanto riguarda l’analisi della stabilità, che, nel modello proposto da Walras, non sono ammessi scambi a prezzi diversi da quello di equilibrio; questo vuol dire che “un equilibrio instabile non costituisce una soluzione accettabile del problema di raffigurare il funzionamento dei mercati” (Roncaglia 2003, 367).

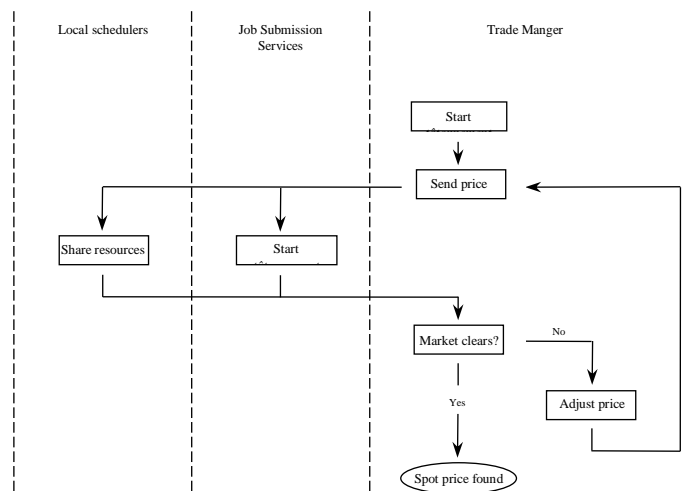


Figura 1: schematizzazione del processo che Walras chiama *Tâtonnement*. Fonte: Bossenbroek, Tirado-Ramos e Sloot 2009

Il primo modello analizzato da Walras è stato quello chiamato *modello di puro scambio*. I dati necessari per la risoluzione di questo problema sono: il numero delle merci e dei soggetti operanti nell’economia, le loro dotazioni in termini di merci, le loro preferenze (esprese da

⁸ Requisiti fondamentali per l’applicazione del modello di equilibrio economico generale sono, infatti, la *concorrenza perfetta* e gli individui “*bene informati* (ognuno conosce perfettamente i termini delle proprie scelte), *autointeressati* (ognuno pensa per sé) e *razionali* (ognuno segue un comportamento massimizzante)” (Screpanti e Zamagni 2004, 237-238)

funzioni di domanda individuale derivate dalle funzioni di utilità) e i loro vincoli di bilancio⁹. “La soluzione di equilibrio per i prezzi relativi delle diverse merci e per le quantità di ciascuna di esse acquistate e vendute da ciascun individuo”, per usare le parole di Roncaglia, “è definita (da Walras) sia analiticamente, come soluzione di un sistema di equazioni, sia tramite la descrizione di un processo di aggiustamento (*tâtonnement*; di cui prima)” (Roncaglia 2003, 365). Il modello analitico prevede, per ogni individuo, un numero di funzioni di domanda¹⁰ pari al numero di merci; queste vengono sommate permettendo, così, la formazione delle funzioni di domanda aggregata che, esprimono la quantità totale domandata di una determinata merce. Queste funzioni sono inserite in un sistema di equazioni che, per ogni merce, eguaglia la quantità domandata alla quantità offerta andando, in tal modo, ad esprimere quelle che sono “le condizioni aggregate di equilibrio” (ivi, 366). Si vengono a creare così, ancora per citare le parole di Roncaglia, chiarissimo a riguardo, “due gruppi di equazioni: le funzioni di domanda e le condizioni di equilibrio; in ciascuno dei due gruppi, il numero di equazioni è pari al numero delle merci” (ibidem); da queste è possibile ricavare i prezzi delle diverse merci e, da questi, mediante le funzioni di domanda individuale, le quantità domandate. “Il risultato [...] è che i prezzi delle merci sono proporzionali alle loro *raretés*, o utilità marginali” (ibidem).

Il secondo modello che Walras ha preso in analisi, nella parte quarta degli *Eléments*, è stato quello conosciuto col nome di *modello di scambio e produzione*. In questo modello, infatti, rispetto al precedente, ogni individuo è fornito di determinate dotazioni di beni capitali¹¹ e sono specificate le funzioni di produzione¹²; si aggiunge, quindi, ai mercati già presenti nel modello di puro scambio, il mercato dei servizi dei fattori produttivi. Si hanno, dunque, tre diversi gruppi di equazioni: il primo, fatto da un numero di equazioni pari al numero di merci, che, per ogni bene di consumo fa sì che il costo di produzione si pari al valore, il secondo, fatto da tante funzioni di domanda per i servizi dei beni capitali quanti sono questi ultimi e il terzo che, eguagliando le quantità domandate e le quantità disponibili, quindi la domanda e l’offerta, dei

⁹ Il vincolo di bilancio è quell’equazione che rappresenta la quantità di beni che un consumatore può permettersi di acquistare in base al suo reddito; questo assume la forma $R=p_x x+p_y y$ dove R è il reddito, x e y le quantità dei beni e p_x e p_y i rispettivi prezzi

¹⁰ Come spiegato da Roncaglia: “ogni funzione esprime la domanda di quell’individuo per quella merce in funzione del prezzo della merce stessa e di tutti gli altri prezzi [...] oltre che delle dotazioni iniziali [...]. Queste funzioni sono per assunzione indipendenti e restano invariate nel corso del processo di aggiustamento all’equilibrio” (Roncaglia 2003, 366)

¹¹ Beni che costituiscono le immobilizzazioni impiegate per lo svolgimento del processo produttivo; sono costituiti dalle terre, dai beni capitali propriamente detti (macchinari e immobilizzazioni in genere) e dai beni capitali personali (le capacità di svolgere un lavoro)

¹² La funzione di produzione, come riportato da Treccani, “(è la) funzione che definisce l’ammontare massimo di produzione compatibile con un dato livello degli input, riferita a una o più imprese o a un’intera economia” (Treccani 2012); questa assume la forma $Y=F(K,L)$ dove Y è la quantità prodotta, K il capitale, L il lavoro e F la “forma” della funzione

servizi dei beni capitali, ne esprime la condizione di equilibrio. In questo caso, chiaramente, “il processo di aggiustamento verso l’equilibrio è [...] ben più complesso che nel caso del modello di puro scambio” (Roncaglia 2003, 368) e sono, in alcuni casi, ammessi anche prezzi diversi da quello di equilibrio.

Il terzo modello studiato da Walras è stato quello detto *con accumulazione e credito* con il quale viene introdotta la possibilità, attraverso l’accumulazione del capitale, di produrre anche i beni necessari per la produzione, quindi, i beni capitali. Citando ancora Roncaglia, per fare questo “Walras introduce una merce E [...] che ha la caratteristica di fruttare in perpetuo una rendita annua pari a una unità della merce-numerario e che ha quindi un prezzo pari all’inverso del tasso di interesse” (ivi, 369) e che è oggetto della domanda di coloro che vogliono investire e dell’offerta di coloro che intendono, invece, risparmiare. In questo modello, quindi, rispetto al precedente, si aggiunge una nuova equazione: la condizione di equilibrio tra domanda e offerta della merce E che dipendono dalle preferenze intertemporali dei soggetti economici e dal tasso di interesse.

Solo alla fine Walras introduce nella sua analisi la moneta che è vista “come ponte necessario ai soggetti economici per superare gli intervalli di tempo che intercorrono tra pagamenti e incassi” (ivi, 370).

La teoria economica proposta da Walras ha raggiunto un punto di complessità e maturazione rispetto alle teorie precedenti tale da essere considerata il capostipite, come si è detto in precedenza, della teoria economica “generale”; non è, però, per questo motivo, esente da problemi. Il principale punto di debolezza della teoria walrasiana sta nel fatto che il matematico di Losanna non ha tenuto conto del fatto che, un sistema di equazioni può sia non avere soluzioni, sia averne un numero definito sia, addirittura, averne infinite; a riguardo “Walras non si è reso conto del fatto che l’averne “contato” tante equazioni, sia pure indipendenti, quante sono le incognite non basta ad assicurare l’esistenza di una (sola) soluzione” (Screpanti e Zamagni 2004, 242), men che meno ad assicurare l’esistenza di una soluzione significativa dal punto di vista economico.

1.2.2 Vilfredo Pareto

Vilfredo Pareto, nato a Parigi nel 1848, ha studiato ingegneria a Torino e, solo successivamente, grazie ai contributi di Pantaleoni e Walras, si è avvicinato alla disciplina economica che ha

approfondito al punto di diventare, nel 1892, titolare della cattedra di economia politica dell'università di Losanna lasciata libera da Walras poco prima.

Il lavoro più importante di questo autore è, come spiegato da Screpanti e Zamagni, quello relativo “(al)la fondazione dello statuto ordinalista e, in connessione con ciò, la formulazione del “criterio paretiano” di ottimalità” (Screpanti e Zamagni 2004, 287). A riguardo, Pareto ha mosso una critica importante a Bentham e a tutta la prima generazione di marginalisti che aveva considerato l'utilità come una caratteristica intrinseca dei beni, in grado di procurare agli individui felicità e piacere e, pertanto misurabile (utilità cardinale); il matematico italiano, così come altri pensatori della fine del XIX secolo, era convinto, invece, che “l'utilità fosse solo l'espressione delle preferenze, e dunque delle scelte, dell'individuo” (ivi, 288), un criterio di scelta tra alternative possibili, e che, quindi, fosse solo un concetto ordinale. Nel *Cours* (1896-1897) Pareto ha introdotto la locuzione “scienza dell'ofelmità”, ben distinta dal termine “utilità” allo scopo di indicare la soggettività della teoria del valore e creare una netta separazione tra ciò che è piacevole per l'individuo (ofelmità) e ciò che è vantaggioso per l'intera società (utilità); un bene può essere, chiaramente, sia utile sia dotato di ofelmità. A questo proposito, Fisher ha elencato i quattro attributi che per l'utilità, se letta in questo nuovo modo, non sono più fondamentali: “1 che l'utilità di un individuo possa essere confrontata con quella di un altro, 2 che per uno stesso individuo le utilità marginali di una combinazione di beni di consumo possano essere confrontate con quelle di un'altra combinazione, 3 che, se anche lo fossero, l'utilità e il guadagno totale non necessariamente sarebbero integrabili e, 4 che, se anche lo fossero, non vi sarebbe ragione alcuna di determinare le costanti di integrazione” (Fisher 1892, 89). Come si evince anche da quanto sostenuto da Fisher, data la nuova concezione di utilità, si è reso necessario anche un nuovo criterio di giudizio per le differenti situazioni economiche che consentisse di valutarle senza la necessità di confronti interpersonali o ricorso alla misura dell'utilità; a questo bisogno ha provveduto Pareto con la sua teoria, nota come ottimo paretiano, secondo la quale una certa configurazione economica è ottimale quando è impossibile migliorare il benessere di qualcuno senza che quello di qualcun altro (anche un solo individuo) peggiori. Da questo è possibile ricavare la definizione di ottimo paretiano che il matematico fornisce nello scritto *Il massimo dell'utilità dato dalla libera concorrenza* (1894): “uno stato sociale è Pareto-ottimale se e solo se non esiste alcuno stato in cui almeno un individuo sta meglio e nessun altro peggio” (Screpanti e Zamagni 2004, 291); ma, se esiste, questo ottimo sociale non è detto che sia unico. Pareto, come spiegato da Roncaglia, “compie (poi) passi decisivi verso la costruzione di un sistema analitico compiuto, in particolare con l'impostazione di quelli che vengono chiamati i teoremi fondamentali dell'economia del benessere, diretti a

mostrare l'ottimalità dell'economia di mercato in condizioni di concorrenza perfetta" (Roncaglia 2003, 375). L'equilibrio economico concorrenziale è, quindi, un ottimo paretiano, ma non è l'unico; per decretare l'ottimo assoluto si dovrebbe ricorrere ai confronti interpersonali, motivo questo per cui, contrariamente a quanto sostenuto da Walras, accettando le premesse di Pareto, "non è possibile sostenere la superiorità, in generale, della struttura di mercato concorrenziale" (Screpanti e Zamagni 2004, 292).

E' stato solo negli anni Trenta del XX secolo, però, che grazie all'introduzione della topologia e, in particolare, del metodo dell'assiomatizzazione, si è riusciti a compiere "un passo decisivo verso la soluzione matematica del problema dell'esistenza di un equilibrio economico generale" (Roncaglia 2003, 381). Questo metodo consiste nell'esprimere il problema in termini formali (solitamente, in campo economico, questo si traduce nell'esprimerlo in termini di minimi e massimi vincolati) dopo aver espresso, sempre in termini formali, il risultato che si desidera raggiungere e gli assunti di partenza.

1.3 Il filone inglese e la teoria degli equilibri parziali

In Inghilterra il marginalismo si è sviluppato in modo totalmente diverso: mentre, infatti, i neoclassici francesi erano interessati a comprendere la struttura del sistema nel suo insieme considerandolo come un'entità unica le cui parti dovessero essere tutte in equilibrio, i marginalisti di scuola inglese si sono posti, davanti al problema economico, in modo differente. Questi, nonostante avessero riconosciuto le interazioni tra i diversi mercati e avessero compreso la loro interdipendenza, hanno preferito studiare in modo separato e autonomo le varie parti del sistema economico e i corrispondenti equilibri in quanto convinti del fatto che il modo migliore per analizzare bene un problema fosse quello di dividerlo in problemi più piccoli. Come spiegato da Roncaglia, i due approcci, partendo da idee di fondo totalmente diverse, hanno dei pro e dei contro e, in Inghilterra, "con la sua apparente maggiore generalità e maggior rigore, l'impostazione dell'equilibrio economico generale [...] è rimasta sullo sfondo data la sua sterilità nelle applicazioni concrete" (Roncaglia 2003, 420).

1.3.1 William Stanley Jevons

William Stanley Jevons, nato a Liverpool nel 1835, ha studiato scienze, chimica e matematica a Londra, allo University College London, istituzione presso la quale, nel 1876, dopo una vita piena di sfortune (la morte di entrambi i genitori in giovane età e il ricovero della sorella in un

ospedale psichiatrico) e dopo un periodo trascorso in Australia, ha ottenuto la cattedra di economia politica. Interessato allo “studio dell’Uomo”, alla teoria dell’utilità e all’analisi delle scelte individuali, ha lasciato la cattedra ad UCL per dedicarsi alla ricerca ma, solo due anni dopo, nel 1882, all’età di quarantasei anni, è morto annegando in seguito ad un malore.

La rivoluzione jevonsiana e, quindi, la sua “teoria soggettivista” è stata, per usare le parole di Roncaglia, “il frutto congiunto della matematizzazione dell’economia e di uno psicologismo¹³ sensista” (Roncaglia 2003, 318). Jevons, infatti, uno dei cui scopi è stato la matematizzazione dell’economia, ha considerato quest’ultima, non come una disciplina morale o etica, ma come una disciplina al contempo logica e matematica: “mentre la matematica considera le quantità, la logica formale riguarda i nessi tra le qualità” (ivi, 317). E’ da una lettera del 1 giugno 1860 al fratello Herbert che si possono comprendere facilmente le caratteristiche del metodo di Jevons; egli ha affermato: “Ricavo da principi matematici tutte le principali leggi a cui gli economisti politici erano già arrivati, ma le dispongo in un sistema di definizioni, assiomi e teorie rigorosi e coerenti come se fossero problemi geometrici” (Jevons 1886, 151-152).

La teoria soggettiva del valore che Jevons ha proposto nella sua maggiore opera, *Theory of political economy* (1871), come egli stesso ha affermato, ha avuto come fondamento le idee di Bentham che hanno costituito “il punto di partenza della teoria sviluppata in questo lavoro” (Jevons 1871, xxxvii) e sono state sviluppate con un rigore senza precedenti. Jevons ha definito l’utilità, come una variabile continua; ha ridotto, infatti, gli elementi che si ritengono determinanti del piacere (intensità, durata, certezza, prossimità, fecondità, purezza ed estensione in Bentham) da sette a due mantenendo, dei precedenti, solo l’intensità e la durata, entrambe grandezze continue, e ha definito la quantità di piacere come il loro prodotto e, una grandezza continua. Il marginalista inglese ha, poi, spiegato, in disaccordo con la tradizione precedente, come quest’utilità non fosse una proprietà intrinseca del bene in questione, ma derivasse da un rapporto astratto tra il soggetto economico e il bene; ciascun oggetto, perciò, come spiegato da Roncaglia, “può avere utilità diversa per diverse persone o in diversi momenti” (Roncaglia 2003, 319). Questa soluzione, per quanto escluda i confronti interpersonali¹⁴, facendo scomparire l’etica consequenzialista, non è percepita come un problema in quanto ciò che al soggetto interessa, in una situazione di scelta, non è l’utilità totale ma l’utilità finale di

¹³ Concezione secondo la quale le leggi logiche e della matematica sono fondate su quelle psicologiche; la psicologia è, infatti, considerata, secondo questa visione, come la scienza naturale della mente e dei processi cognitivi

¹⁴ A riguardo Jevons stesso ha affermato: “non vedo alcun modo in cui tale confronto può essere svolto. Ciascuna mente è imperscrutabile ad ogni altra mente e non sembra esserci alcun denominatore comune dei sentimenti di individui diversi” (W. S. Jevons 1871, 14)

un bene, ovvero l'incremento di utilità del bene stesso corrispondente ad una variazione unitaria della sua quantità. L'economia diviene, in questo modo, una teoria della scelta razionale; Di Taranto afferma, infatti, nel suo lavoro su Jevons del 2008, che: "soddisfare nella massima misura possibile col minimo sforzo i nostri bisogni, procurarsi cioè la massima somma di quanto è desiderabile con la minima di quanto è indesiderabile, in altri termini massimizzare il piacere, è il problema dell'economia" (Di Taranto 2008, 64). E' Jevons stesso ad affermare, però, che nonostante i sentimenti che l'uomo prova siano di gradi differenti, "il calcolo dell'utilità mira a garantire la soddisfazione degli ordinari bisogni dell'uomo al più basso costo di lavoro" (Jevons 1871, 27); l'economia limita, quindi, il suo campo ad un sottoinsieme di sentimenti, "il più basso in grado" (ibidem). Per poter massimizzare l'utilità, ciò che si rende necessario è la produzione di beni e la loro offerta sul mercato; assume, quindi, un'importanza fondamentale il tema dello scambio: "in questo contesto ogni individuo scambierà unità del proprio bene con quelle dell'altro contraente, fino a quando l'utilità marginale del bene ricevuto è uguale all'utilità marginale di quello ceduto. Se così non fosse, attraverso lo scambio, l'utilità marginale del bene richiesto continuerebbe a decrescere, mentre aumenterebbe quella del bene ceduto. Per tanto ciascun contraente raggiungerà una posizione di equilibrio nel punto in cui le utilità marginali dei due beni hanno lo stesso valore e, per la legge di indifferenza, lo stesso prezzo" (Di Taranto 2008, 69-70). E' proprio in questo passo che cogliamo come, per Jevons, non sia importante l'utilità totale ma l'utilità marginale.

Jevons, comunque, nella sua analisi, non ha considerato solo il problema della massimizzazione del piacere e, quindi dello scambio; si è occupato anche della produzione e dell'accumulazione, "ma nella trattazione delle questioni a esse relative ha adottato il medesimo apparato concettuale e soprattutto lo stesso orientamento di fondo di cui si servì nella teoria dello scambio" (Screpanti e Zamagni 2004, 227). Il lavoro non è stato considerato, da Jevons come la misura del valore di un bene e, quindi, come il suo prezzo; questo è stato piuttosto trattato come una disutilità ovvero un'utilità con segno negativo ed è per questo motivo che, risultando diverso da un soggetto all'altro, non può essere la causa del valore. Roncaglia ha spiegato questo passaggio affermando che "il lavoro differisce "infinitamente" [...] tra un soggetto economico e l'altro per qualità ed efficienza; inoltre, individui diversi, possono avere valutazioni diverse della penosità di una stessa dose di lavoro. Per questi motivi, il lavoro non può essere la causa o l'origine del lavoro" (Roncaglia 2003, 324). Anche il concetto di capitale espresso da Jevons si è allontanato profondamente dalla visione classica per rispecchiare l'ottica soggettivista; questo, non è infatti considerato dal marginalista inglese come lavoro accumulato

ma come “il risultato dell’astinenza e del risparmio, che consiste nel godimento di un bene[...]. Il suo uso è in relazione all’ammontare e al tempo d’impiego” (Di Taranto 2008, 71).

E’ proprio per la centralità che, nell’opera, Jevons ha riservato al soggetto economico, al suo soggettivismo e alla massimizzazione della sua utilità che, *Theory of political economy* può essere considerato uno dei libri cardine della teoria marginalista.

1.3.2 Alfred Marshall

Nato a Londra nel 1842 da una famiglia della piccola borghesia, Alfred Marshall ha frequentato i corsi di matematica di Cambridge nonostante il padre avrebbe preferito vederlo intraprendere gli studi classici ad Oxford per, poi, perseguire la carriera ecclesiastica. Una volta terminati gli studi, nel 1868, Marshall ha intrapreso la carriera accademica che lo ha portato da una *fellowship* al St. John’s, all’università di Bristol dove ha insegnato economia, poi ad Oxford dove ha ricoperto il ruolo di *lecturer* al Balliol College e, infine a Cambridge dove, fino alla sua morte, avvenuta nel 1924, è stato il titolare della cattedra di economia.

Marshall, il cui scritto principale sono i *Principles of economics*, pubblicati nel 1890, nonostante le novità introdotte dal suo pensiero, ha mantenuto importanti elementi di continuità con il passato; il suo più importante apporto, infatti, è costituito dalla sintesi che è riuscito a porre in atto tra la tradizione classica e l’impostazione soggettivista tipica del marginalismo. Come spiegato da Roncaglia, “la differenziazione rispetto a Jevons [...] consiste nel sottolineare l’unilateralità di una teoria puramente soggettiva del valore, quale era quella utilitaristica di Jevons, e nel contrapporla alla altrettanto unilaterale teoria oggettiva dei classici basata sul costo di produzione, per poi presentare il proprio contributo come una “sintesi” che include quanto vi è di valido in ciascuno dei due approcci contrapposti” (Roncaglia 2003, 390-391).

Ciò che, del pensiero di Marshall, più cattura l’attenzione è, sicuramente, il metodo utilizzato, quello delle catene corte, nonché i concetti di equilibrio e concorrenza, il problema dei rendimenti crescenti e il tentativo di professionalizzare la disciplina economica.

Nella seconda metà dell’Ottocento, quando Marshall ha iniziato la sua carriera, le scienze si consideravano divise in due grandi filoni: le scienze della natura, come la fisica e la matematica, e le scienze dell’uomo tra le quali figuravano la storia, la filosofia, l’etica e, relegata ad un ruolo marginale, anche l’economia. Questa disciplina non godeva di una vera e propria dignità autonoma in quanto era considerata afferente alle “scienze morali” e idea comune era che

chiunque avesse una buona cultura generale, una spiccata capacità di riflessione e un forte interesse per le vicende economiche e sociali, potesse occuparsene. Marshall, con una serie di interventi, tra i quali la fondazione della *British Economic Association* e, quindi, dell'*Economic Journal*, ha portato avanti l'ambizioso progetto di rendere l'economia una scienza autonoma e degna di considerazione, non più "uno tra i possibili campi di lavoro dello scienziato sociale, ma essa stessa un insieme di campi di lavoro specialistici connessi" (Roncaglia 2003, 406).

Sicuramente uno dei contributi più importanti di Marshall alla teoria economica è costituito dalla creazione del metodo degli equilibri parziali; il neoclassico inglese, come spiegato da Screpanti e Zamagni, ha preferito "privilegiare il realismo e la capacità esplicativa della teoria piuttosto che la coerenza logica e l'eleganza formale dei risultati. E' per questo che ha trascurato le interrelazioni fra i mercati, per concentrarsi sulle condizioni di equilibrio del singolo settore produttivo" (Screpanti e Zamagni 2004, 255). Questo metodo si fonda su un procedimento molto comune che consiste nel dividere un problema complesso in tante parti il più piccole e significative possibile; ognuna di queste parti rappresenta un sottoproblema che viene studiato in modo isolato dagli altri, adottando la finzione che tutto, al di fuori del sottoproblema nell'immediato in analisi, sia fermo. Questa finzione è detta *ceteris paribus* e consiste nel considerare la domanda e l'offerta di ogni bene come indipendenti dalle caratteristiche che, contemporaneamente, gli altri beni assumono negli altri mercati. Il metodo in questione fa, quindi, uso di catene causali brevi; infatti "la teoria procede isolando un nesso logico di causa ed effetto considerato il principale, e quindi accantona altri effetti considerati secondari, ma non inesistenti" (Roncaglia 2003, 397). La semplificazione che questo metodo costituisce può, però risultare fuorviante in quanto gli effetti secondari di volta in volta trascurati, sommati tra loro, potrebbero portare a conclusioni diverse da quelle reali; Marshall si è reso conto di questo pericolo e, in un'appendice alla sua opera, ha esposto la sua visione delle catene causali lunghe e, quindi dell'equilibrio economico generale.

Per quanto riguarda i concetti di equilibrio e concorrenza, sono state fornite da Marshall due classi di definizioni: la vulgata marshalliana, ovvero quelle nozioni più generali ma più rigorose che sono state sviluppate per poter essere comprese dai più, e le "nozioni esoteriche", legate all'evoluzionismo darwiniano e di più ostica comprensione. Seguendo la prima concezione, Marshall ha definito l'equilibrio come l'eguaglianza di domanda e offerta e la concorrenza perfetta, seguendo anche l'impostazione di Walras, come quella situazione nella quale ci sono un'infinità di agenti operanti sul mercato e ognuno di questi non ha, quindi, la forza di influenzare il mercato stesso; i soggetti operanti sono, quindi, *price-taker* e le loro azioni sono

irrilevanti per il mercato nel suo complesso. Secondo la sua impostazione, spesso definita evolucionista, invece, il concetto di concorrenza diviene meno rigido e si considera “perfettamente concorrenziale il mercato in cui opera un numero elevato di soggetti; ciascuno di questi ha obiettivi in conflitto con quelli degli altri, e tenta di perseguirli senza entrare in coalizioni o blocchi e senza poter far leva su una particolare forza contrattuale” (Screpanti e Zamagni 2004, 260). Diversa e sicuramente più complessa è, secondo questa nuova ottica, anche l’idea di equilibrio che “assume connotati dinamici, nel tentativo di tener conto delle irreversibilità che caratterizzano i movimenti effettivi delle imprese e dell’industria lungo le curve di domanda e offerta” (Roncaglia 2003, 398).

Marshall, nello spiegare il suo concetto di equilibrio, ha distinto un *prezzo di domanda*, p_d , e un *prezzo di offerta*, p_s : il primo lo ha definito come il prezzo massimo che permette alla domanda di raggiungere un dato livello, il secondo come il prezzo minimo in corrispondenza del quale i venditori possono offrire una data quantità. Si ha un disequilibrio nel momento in cui i due prezzi non sono coincidenti: se, ad esempio, il prezzo di domanda eccede il prezzo di offerta, la reazione è costituita da un aumento della quantità offerta o della quantità prodotta; una diminuzione di queste quantità nel caso in cui sia il prezzo di offerta ad eccedere quello di domanda. Questa convinzione ha fatto sì che il metodo di analisi adottato da Marshall lo abbia portato, inevitabilmente, a prendere in considerazione anche le condizioni di offerta; infatti, secondo il neoclassico inglese, “nel movimento verso l’equilibrio sono ammesse variazioni delle quantità, non solo dei prodotti ma anche dei fattori, se questi sono riproducibili” (Screpanti e Zamagni 2004, 260). Per citare Dasgupta, infatti, “il problema dell’economia, secondo la sua impostazione, non è solo un problema di allocazione delle risorse date; esso implica anche uno studio di come le risorse divengono ciò che sono. [...] L’economia di Marshall non si limita (dunque) all’analisi di una situazione di equilibrio, si estende all’analisi del processo attraverso cui l’equilibrio è stabilito” (Dasgupta 1987, 141). Per condurre la sua analisi dell’offerta e spiegare come i prezzi si muovono in base al variare della quantità prodotta, Marshall ha fatto uso di due strumenti molto importanti: la teoria di Smith che mette in relazione l’espansione dei mercati e la divisione del lavoro, e la teoria ricardiana della rendita differenziale.

Nell’analisi della domanda e dell’offerta, importanza fondamentale assume un fattore prima scarsamente considerato: il tempo. Marshall, infatti distingue tra brevissimo, breve e lungo periodo. Nel brevissimo periodo è la domanda ad avere il ruolo principale nella determinazione del valore in quanto l’offerta è totalmente fissa; la situazione cambia nel breve periodo nel quale l’offerta è “rigidamente condizionata” in quanto soltanto alcuni dei fattori che la determinano

sono fissi. Si arriva, così, al lungo periodo, caratterizzato da una flessibilità totale, il cui equilibrio è un equilibrio statico e in cui “il prezzo [...] è tale che, se si formasse proprio all’inizio e fosse poi completamente accettato, manterrebbe l’industria in equilibrio per tutto il tempo” (Dasgupta 1987, 148).

Un altro elemento importantissimo del pensiero di Marshall è l’analisi che questi ha fatto dei rendimenti di scala crescenti; questi ultimi sono, infatti, considerati dall’autore, incompatibili con la concorrenza perfetta in quanto, come spiegato da Roncaglia, “un equilibrio stabile (in caso di rendimenti crescenti) è possibile solo se la curva di domanda scende più rapidamente di quella d’offerta; ma ciò non può accadere nel caso di concorrenza in cui il prezzo è [...] indipendente dalla quantità prodotta” (Roncaglia 2003, 402). Le soluzioni prospettate da Marshall a riguardo sono due. La prima è costituita dalla “teoria dell’impresa rappresentativa e dalle metafore biologiche” con la quale è stata proposta un’analogia tra le diverse imprese che costituiscono un’industria e i diversi alberi che formano una foresta; le imprese hanno tutte dimensioni diverse e sono tutte in fasi diverse del loro ciclo vitale: le più giovani presentano rendimenti crescenti, le più “anziane”, rendimenti decrescenti. L’impresa che può essere considerata come quella rappresentativa si caratterizza per essere di dimensioni medie e a metà del suo ciclo vitale e, di conseguenza, per sperimentare rendimenti costanti. La seconda soluzione proposta da Marshall è basata sull’ipotesi secondo la quale le curve dei costi medi e marginali presentano un andamento ad U: nella prima parte i costi sono decrescenti perché i rendimenti di scala sono crescenti, nella seconda, al contrario, per via dei rendimenti di scala decrescenti, i costi risultano in crescita. L’equilibrio è collocato nel punto di minimo della curva di costo medio, in quel punto, quindi, nel quale interseca la curva di costo marginale.

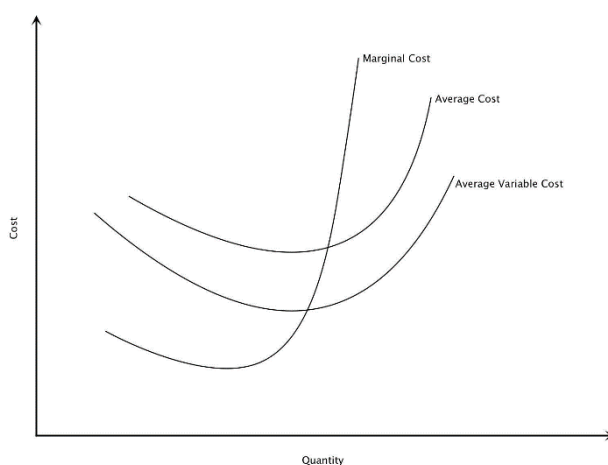


Figura 2: curva ad U rappresentante l’andamento dei costi medi

1.4 La scuola austriaca e l'ottica soggettiva radicale

Il filone austriaco della teoria marginalista, definito anche “scuola di Vienna”, contrapposto, oltre che all'economia classica, alla scuola storica tedesca¹⁵, si è sviluppato basandosi su un approccio razionalista all'economia e alla conoscenza in generale. E' dall'idea di Aristotele secondo la quale è possibile enunciare delle leggi che non necessitino di una conferma data dal metodo induttivo per via dell'esistenza di alcuni fatti che l'uomo può conoscere a priori, che Menger ha dato vita a questa nuova scuola e alla sua ricerca delle “leggi dell'economia”. A questa visione di Menger, che ha caratterizzato tutta la scuola austriaca, si è fortemente contrapposto Schmoller, fondatore della nuova scuola storica tedesca, fautore di una forte opposizione all'elaborazione teorica astratta. Questi era, infatti, convinto che l'economia fosse sostanzialmente una scienza empirica e che, come tale, dovesse rifiutare ogni ipotesi a priori e ogni ragionamento deduttivo; da ciò l'obiettivo della scuola storica che era quello di “provvedere alle fondamenta (della teoria astratta) attraverso un'attività sistematica di indagini empiriche coordinate” (Roncaglia 2003, 335). Nel 1883, con la pubblicazione da parte di Menger delle *Indagini sul metodo della scienza economica*, si è ufficialmente aperto il *Methodenstreit*, ovvero l'aspra diatriba tra la scuola storica tedesca e la scuola austriaca da poco nata, che, in questo modo si è posta al centro dell'attenzione della comunità scientifica internazionale. La tesi principale che, in questo scontro, Menger si è trovato a difendere è quella secondo la quale, per usare le parole di Screpanti e Zamagni, “la “scienza pura” è sempre libera da valori. (e) l'economia, nella misura in cui vuole essere scienza, deve mantenersi libera da giudizi di valore” (Screpanti e Zamagni 2004, 247). Il pensatore austriaco ha individuato tre componenti fondamentali come basi dell'economia: la teoria, la politica economica e la componente storico-statistica; è a partire dalla teoria che, mediate un approccio “causale-genetico” che “parte dagli elementi più semplici per giungere all'indagine sulle leggi composite” (Roncaglia 2003, 336), si rende possibile la formulazione di leggi esatte.

1.4.1 Carl Menger

Carl Menger è nato in Polonia, all'epoca parte dell'impero austro-ungarico, nel 1840 e, dopo aver studiato a Vienna e a Praga, dopo aver conseguito il dottorato a Cracovia, dopo aver lavorato come giornalista e come impiegato pubblico, nel 1871, ha pubblicato la sua opera più

¹⁵ Lo storicismo è una corrente di pensiero che si è sviluppata in Germania in due ondate: la prima (1843-1853) è definita come la “vecchia scuola storica tedesca”, la seconda come la “nuova scuola storica tedesca”. Caratteristiche fondamentali di questa corrente di pensiero sono la contrapposizione al razionalismo illuminato e la rinascita di un fortissimo spirito nazionalistico.

importante, i *Principi di economia*. Grazie a quest'opera, considerata fin da subito di grande importanza, Menger ha ottenuto prima la qualifica di tutore del principe ereditario e, in seguito, l'ambita cattedra di economia dell'Università di Vienna città nella quale è rimasto fino al 1921, anno della sua morte. Con l'opera del 1871, Menger, si è guadagnato un posto tra quelli che possono definirsi come gli apripista della teoria marginalista; nonostante ciò sono importanti i tratti che lo differenziano da Walras e Jevons.

Una di queste fondamentali differenze sta nel fatto che Menger, non provenendo da studi matematici o ingegneristici, bensì giuridici, ha avuto, rispetto ai suoi colleghi, un'impostazione molto più attenta alla storia e alla concettistica che non alla matematica; nel suo testo, infatti, non ha fatto alcun ricorso a formule o modelli e il suo obiettivo è stato quello di “costruire una teoria che si sollevasse al di sopra della semplice descrizione dei fenomeni economici, ma mantenendo un forte contatto con la realtà empirica” (Roncaglia 2003, 328). Lo scopo dell'economia mengeriana è stato individuato come “lo studio della natura dei bisogni umani tenendo conto della dimensione temporale delle decisioni” (Screpanti e Zamagni 2004, 244). La sua analisi si discosta da quella dei suoi contemporanei per via della radicalizzazione del soggettivismo: il pensatore austriaco, infatti, ha considerato come punto di inizio della sua analisi, la stima che ognuno fa della sua situazione. Il valore ha assunto, quindi, con questo autore, una concezione nuova in quanto è stato considerato come “dato dal giudizio degli uomini sulla diversa importanza dei diversi bisogni, e sull'attitudine dei diversi beni a soddisfare tali bisogni” (Roncaglia 2003, 329), quindi, semplificando, come “espressione dei giudizi del consumatore circa l'utilità dei beni atti a soddisfare i suoi bisogni” (Screpanti e Zamagni 2004, 245). Necessaria per la determinazione del valore d'uso è stata considerata, da Menger, anche la scarsità che sposta l'ottica da una valutazione assoluta ad una valutazione marginale; questa avviene in modo diretto per i beni detti “del primo ordine”, ovvero i beni di consumo, e in modo indiretto per quelli “del secondo ordine”¹⁶, quindi necessari alla produzione. Il metodo indiretto di valutazione, a cui si è appena fatto riferimento, consiste nell'attribuire al bene necessario alla produzione una quota del valore del bene di consumo proporzionale al suo contributo alla produzione di quest'ultimo; è questo il meccanismo da cui ha avuto derivazione l'espressione *teoria dell'imputazione*. E' evidente, quindi, come, nonostante nella visione di Menger abbiano avuto importanza sia la valutazione personale dei propri bisogni sia la capacità oggettiva dei beni di soddisfarli, a prevalere sia stata la visione soggettivista.

¹⁶ I beni di produzione hanno assunto, con Menger, questo nome in luce del fatto che il loro valore trae origine, mediante il meccanismo dell'imputazione, dai beni di consumo

Menger ha sviluppato anche una sua teoria dello scambio, ma il suo rifiuto di ricorrere alla matematica come strumento, ha fatto sì che questa non fosse di grande valore se paragonata a quelle dei suoi contemporanei; importante è, comunque ricordare che lo scambio, secondo il pensatore austriaco, ha luogo quando i soggetti che lo attuano attribuiscono al bene in questione un diverso valore: questo avviene, infatti, in quanto “comporta un vantaggio per entrambi gli scambisti” (Roncaglia 2003, 331). Sicuramente più originali e interessanti sono i contributi di Menger a temi legati al mondo reale; ad esempio, è stato proprio l’austriaco uno dei primi ad aver individuato l’esistenza dei costi di transazione che, ignorati dagli altri marginalisti, sono fondamentali per spiegare il ruolo attribuito agli intermediari e alla moneta. Gli intermediari hanno il ruolo, secondo quanto affermato da Menger, di migliorare l’organizzazione del mercato aumentando la conoscenza che di questo hanno i soggetti economici, mentre la moneta è considerata come “la più commerciabile di tutte le merci” (ivi, 333); entrambi questi elementi hanno il fondamentale ruolo di contribuire, riducendo l’ignoranza e l’incertezza, al processo di civilizzazione.

Nel complesso, la visione di Menger del progresso dell’economia e della società in generale, può definirsi una visione ottimistica.

1.4.2 Eugen von Böhm-Bawerk

Eugen Ritter von Böhm-Bawerk è nato a Brno nel 1851 e dopo aver studiato giurisprudenza all’università di Vienna, si è avvicinato, grazie ai *Principi di economia* di Menger, alla disciplina economica. Ha insegnato economia prima a Innsbruck e poi a Vienna, dove ha condiviso la cattedra col suo amico e cognato Wieser e ha, ben tre volte, ricoperto il ruolo di Ministro delle finanze per l’impero austro-ungarico.

Il suo contributo più significativo è stato *La teoria positiva del capitale*, il secondo volume, risalente al 1889, dell’opera *Kapital und Kapitalzins*, nel quale ha sviluppato un’interessantissima teoria dell’interesse attraverso la quale si era posto l’obiettivo di arricchire la teoria austriaca del valore mediante l’introduzione del problema dell’accumulazione. Böhm-Bawerk ha definito il tasso di interesse come, ricorrendo alle parole di Roncaglia, “(il prezzo (necessario) per compensare l’attesa insita nel ricorso a metodi di produzione più indiretti, che in quanto tali sono più produttivi” (Roncaglia 2003, 341), in parole più semplici si tratta della somma necessaria a compensare il tempo necessario alla produzione delle macchine che, da un lato aumentano la produttività ma, dall’altro, distanziano il momento della prestazione del

lavoro (che ora è necessario per la costruzione della macchina, non del bene di consumo) dal momento in cui il bene finale risulta pronto. Come metodo per la misura e la rappresentazione dell'intensità di capitale, Böhm-Bawerk ha fatto uso del periodo medio di produzione, ovvero di quella quantità di tempo-capitale che, accostata ad una data quantità di tempo-lavoro, è indispensabile al processo di produzione. Questa misura è ottenuta, ha spiegato il pensatore austriaco, come la “media di tutti gli intervalli di tempo per i quali sono immobilizzate le ore di lavoro prestate con l'obiettivo finale di un certo prodotto¹⁷” (Roncaglia 2003, 341) il cui risultato è costituito da una serie di quantità di lavoro che, mediante un processo di ponderazione con pesi proporzionali alle ore di lavoro, viene ridotta ad un'unica grandezza. Le conclusioni che Böhm-Bawerk ha tratto dal suo ragionamento sono lineari.

L'aumento del lavoro impiegato provoca un aumento del pagamento complessivo dovuto ai salari e, allo stesso modo, l'aumento del periodo medio di produzione e, quindi, del tempo-capitale, provoca un aumento del pagamento complessivo attribuibile agli interessi. Di conseguenza, così come quando aumentano i salari unitari, le imprese tendono ad impiegare meno lavoro, la diminuzione del tasso di interesse, concepito come costo del tempo-capitale, fa sì che le imprese facciano maggiore ricorso a quest'ultimo allungando, cos', la durata dei processi produttivi. “Il periodo medio di produzione”, ha spiegato Roncaglia, “viene allungato fino al punto in cui la produttività marginale di un allungamento del processo produttivo integrato è scesa al nuovo, più basso, livello del tasso di interesse” (ivi, 342).

Le teorie fin qui esposte, che definiscono i fondamenti della moderna scienza economica, non sono esenti da critiche e limitazioni. Queste assumono, in particolare, che quello economico sia un soggetto assolutamente egoista, caratterizzato da una perfetta razionalità e da una perfetta informazione. Tali assunzioni si sono dimostrate deboli alla prova dei fatti, in quanto i soggetti economici, siano essi produttori o consumatori, spesso, sono chiamati ad operare in assenza di un quadro informativo completo e coerente e spinti da pulsioni e condizionamenti culturali e psicologici.

¹⁷ Il riferimento ad un prodotto visto come “obiettivo finale” è importante in quanto vengono considerate nel computo sia le ore di lavoro diretto per la produzione del bene finale, sia quelle di lavoro indiretto necessarie per la produzione dei macchinari a loro volta necessari per ottenere il bene in questione

Tutto ciò ha motivato la definizione di una serie di modelli che portano in conto la soggettività e la parziale razionalità delle scelte individuali e collettive, che saranno oggetto di analisi nel prossimo capitolo.

CAPITOLO II

2 Dalla teoria mainstream all'economia comportamentale

“Il nucleo dell'economia neoclassica è costituito dall'ipotesi che ogni comportamento umano rilevante può essere spiegato in termini di massimizzazione di indici di preferenze che sono stabili nel tempo e rispetto all'ambiente nel quale l'agente interagisce” (Gilli 2005, 17); con queste parole Mario Gilli, professore di Economia presso l'università Bicocca di Milano, ha definito quello che può essere visto come il cuore della teoria economica neoclassica e, quindi, dell'economia considerata come “ortodossa”.

Questa disciplina, riassumendo ed ampliando quanto già affermato, descrive il processo di scelta dell'individuo come un processo di massimizzazione vincolata: il soggetto, in questo caso il consumatore, decide cosa acquistare scegliendo il paniere di beni che, tra quelli che può permettersi, massimizza la sua utilità. L'utilità, intesa come modo di esprimere le preferenze e non più come misura della felicità (Varian 2012, 51) e, quindi di una grandezza psicologica, è rappresentata da una funzione crescente e concava che aumenta all'aumentare della quantità consumata, in modo, però, meno che proporzionale rispetto a quest'ultima¹⁸.

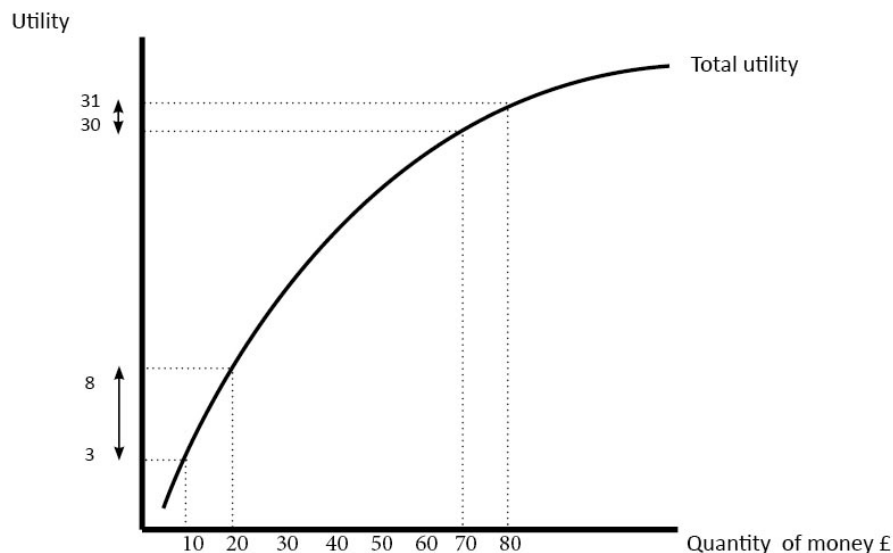


Figura 3: funzione di utilità secondo la teoria economica mainstream

¹⁸ Si riprende il concetto di utilità marginale decrescente. L'utilità totale derivata dal consumo di un bene cresce al crescere della quantità consumata del bene ma ogni unità aggiuntiva del bene consumato apporta all'individuo un'utilità minore rispetto all'unità precedente; la funzione di utilità tende, quindi, a crescere al crescere della quantità di bene consumata, ma ad un tasso decrescente (concavità)

Lo scopo della teoria economica mainstream non è, comunque, quello di fornire una descrizione accurata, corretta e veritiera della realtà e del meccanismo economico che la regola, ma è, piuttosto, quello di costruire un modello normativo che sia in grado di prevedere il comportamento degli agenti economici. Per la realizzazione di questo costrutto si è reso, però, necessario formulare una serie di premesse aprioristiche riguardanti le caratteristiche del soggetto economico e della sua funzione di utilità che sono da molti considerate come non aderenti alla realtà. Nella teoria dell'utilità attesa, sviluppata dagli economisti John Von Neumann e Oskar Morgenstern, si presume, infatti, che l'individuo responsabile delle scelte e delle azioni economiche sia un essere perfettamente *razionale*, perfettamente conscio della sua razionalità ed *egoista*¹⁹, in grado di assegnare ad ogni alternativa un valore numerico che sia espressione della probabilità con la quale un dato evento potrebbe verificarsi e, infine, capace di scegliere la combinazione di consumo alla quale, tra tutte, è associata l'utilità attesa più elevata in base alle risorse a sua disposizione. La costruzione della funzione di utilità attesa, necessaria per esprimere le preferenze dell'individuo, poggia su alcuni assiomi, anch'essi oggetto di non poche critiche (Laganà 2017, 15):

- la *completezza*, secondo la quale un individuo è sempre in grado di esprimere un giudizio di preferenza o di indifferenza tra due panieri; è possibile, quindi, per un consumatore, confrontare e classificare tutti i panieri
- la *transitività*, secondo la quale, data l'esistenza di tre panieri di beni X, Y e Z, se un individuo preferisce X ad Y e Y a Z, preferirà, allora, il paniere X al paniere Z
- la *non sazietà*, secondo la quale, a parità di altre condizioni, il consumatore preferisce una quantità maggiore di un bene rispetto ad una quantità minore
- la *continuità*, secondo la quale la funzione che descrive le preferenze di un individuo è una funzione continua
- la *convessità stretta*, secondo la quale, considerando un paniere di beni Y, l'insieme di panieri X preferiti a Y è strettamente convesso

Riguardo alla non realistica delle ipotesi alla base del modello in questione, oggetto di un'ampia e diffusa discussione tra economisti di stampo diverso, Milton Friedman, principale esponente della scuola di Chicago²⁰, nel suo scritto *The Methodology of Positive Economics*, ha

¹⁹ Col termine "egoismo" si fa riferimento, nella teoria economica neoclassica, al fatto che l'individuo è "self-interested", ovvero non è soggetto, nelle sue decisioni, a condizionamenti emotivi e al fatto, quindi, che la sua funzione di utilità non è influenzata dal consumo o dall'utilità degli altri individui parte del sistema economico

²⁰ La scuola di Chicago è una corrente di pensiero, sviluppatasi a partire dal 1890 nell'Università di Chicago, che "ha posto particolare enfasi nella teoria neoclassica della determinazione dei prezzi, i quali assumono la funzione di assicurare l'equilibrio nei mercati e rivelare le preferenze degli agenti economici" (Treccani 2012). Pilastro

affermato che “l’unica rilevante prova della validità di un’ipotesi è il confronto delle sue previsioni con l’esperienza. L’ipotesi è rigettata se le sue previsioni sono contraddette” (Fridman 1953, 9); egli sosteneva, infatti, che la significatività di una teoria economica dipendesse dalla sua capacità predittiva e non dagli assunti teorici che ne costituiscono le fondamenta, che siano questi reali, realistici o inverosimili.

Nel corso del XX secolo e, in particolare della seconda metà di quest’ultimo, sempre più economisti hanno iniziato a sostenere la tesi secondo la quale un modello, essendo definibile come “una rappresentazione semplificata della realtà” (Varian 2012, 1), dovesse necessariamente essere in grado di descrivere quest’ultima con un sufficiente grado di realismo. Significative a riguardo sono state le parole del premio Nobel per l’economia Ronald Harry Coase che, nel suo scritto *How Should Economists Choose?*, ha affermato che “una teoria non è come un orario degli aerei o degli autobus, e noi non siamo interessati semplicemente all’accuratezza delle sue previsioni. Una teoria serve come base per pensare. Ci aiuta a capire che cosa accade permettendoci di organizzare i nostri pensieri. Di fronte alla scelta tra una teoria che predice bene, ma ci dà poca comprensione su come il sistema funziona, e una che ci dà questa comprensione ma predice male, io sceglierei la seconda” (Coase 1994, 16).

E’ proprio dalla necessità di creare dei modelli maggiormente descrittivi della realtà che è nato il bisogno, per un numero sempre maggiore di economisti, di intraprendere strade diverse da quella precedentemente battuta dalla scuola di impostazione neoclassica; questi, allontanandosi dal formalismo matematico tipico della teoria “ortodossa”, hanno iniziato con modalità del tutto nuove, a condurre indagini sulle caratteristiche del soggetto economico e, quindi sul suo modo di comportarsi all’interno del sistema. L’indagine ha coinvolto, in particolare gli aspetti, già citati, della perfetta razionalità e dell’egoismo considerati, fino a quel momento, necessari per la coerenza della formalizzazione matematica e, quindi per la “consistenza” della teoria nel suo insieme (Laganà 2017, 15).

2.1 Razionalità ed egoismo

Nel 1982, nell’articolo *An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining*, Güth, Schmittberger e Schwarze, hanno proposto un esperimento i cui risultati hanno confermato i dubbi, già da lungo tempo avanzati, circa le ipotesi di perfetta razionalità ed egoismo degli

fondamentale della scuola di Chicago è stata la difesa di principi di stampo liberista e, quindi, della riduzione dell’intervento dello Stato nell’attività economica

agenti economici. Le domande, infatti, alle quali i ricercatori, in questa prova, si sono proposti di fornire risposta sono: “i soggetti si comportano in modo ottimo²¹? E, in caso di risposta negativa, perché e in quale modo il loro comportamento devia da quello ottimo?” (Güth, Schmittberger e Schwarze 1982, 368).

L’esperimento si presenta come una serie di giochi eseguiti contemporaneamente, i cui soggetti sono divisi in due gruppi, i “Giocatore 1” e i “Giocatore 2”, e non hanno possibilità di comunicare tra loro per mettere in campo strategie collaborative. Il gioco ha inizio con l’offerta, da parte dell’assistente al test, di una somma di denaro c al Giocatore 1, il *Proposer*; questi dovrà decidere quale parte, a_1 , di questa somma di denaro tenere per sé e quale parte $(c-a_1)$ cedere, invece, al Giocatore 2, il *Responder*, con un’offerta del tipo “prendere o lasciare”. Il Giocatore 2 ha, a questo punto, due strade davanti a sé: può accettare l’offerta, o rifiutarla; nel primo caso al Giocatore 1 andrà l’ammontare a_1 e al Giocatore 2 l’ammontare $c-a_1$, nel secondo caso, invece, il payoff sarà nullo per entrambe le parti (ivi, 371).

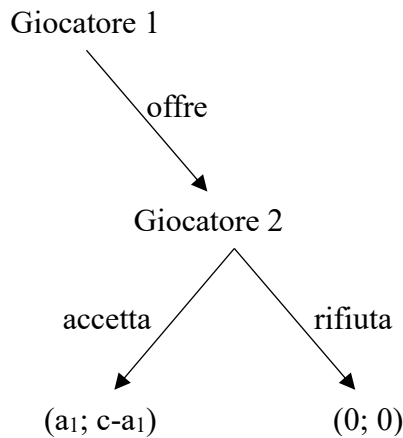


Figura 4: descrizione del Gioco dell'Ultimatum. Nostra elaborazione da (Luppi e Zarri 2009, 153)

La teoria della scelta razionale, come si è visto, si fonda sul principio secondo il quale “più è meglio” ed è per questo motivo che, stando alle ipotesi di perfetta razionalità dei soggetti economici, il Giocatore 2 dovrebbe accettare qualsiasi offerta includa, per lui, un payoff maggiore di quello nullo; di conseguenza “la decisione ottimale per il Giocatore 1 sarebbe quella di tenere per sé $c-\varepsilon$ e lasciare al Giocatore 2 ε , la minima somma positiva possibile” (Güth, Schmittberger e Schwarze 1982, 372). I risultati riscontrati empiricamente, alcuni dei quali esposti nella tabella sottostante, rivelano, però, dati ben diversi da quelli appena enunciati.

²¹ Con la locuzione “comportamento ottimo” si intende un comportamento rispondente ai criteri di razionalità perfetta ed egoismo

Molte volte, in molte varianti e da molti team di ricercatori il gioco dell'ultimatum è stato ripetuto e ogni volta i risultati si sono rivelati ben lontani da quelli che la teoria della scelta razionale aveva preannunciato; la quantità offerta dal Giocatore 1 al Giocatore 2 ($c-a_1$) si è mostrata, infatti, in media, pari al 30-40% della somma messa a disposizione dagli sperimentatori (c), e le offerte inferiori al 20%, che si sono rivelate rare, sono state, nella maggior parte dei casi, rifiutate (Sánchez e Tamarit 2016, 2).

Gioco	c	a_1	Decisione del giocatore 2
A	10	7.00	Accetta
B	10	7.50	Accetta
C	9	4.50	Accetta
D	9	6.00	Accetta
E	8	5.00	Accetta
F	8	7.00	Accetta
G	7	4.00	Accetta
H	7	5.00	Accetta
I	4	3.00	Rifiuta
J	4	3.00	Rifiuta
K	5	4.99	Rifiuta
L	5	3.00	Accetta
M	6	5.00	Rifiuta
N	6	3.80	Accetta
O	10	6.00	Accetta
P	9	4.50	Accetta
Q	8	6.50	Accetta
R	7	4.00	Rifiuta
S	6	3.00	Accetta
T	5	4.00	Rifiuta
U	4	3.00	Accetta

Figura 5: risultati del gioco. Nostra elaborazione da (Güth, Schmittberger e Schwarze 1982, 375)

E' sorto spontaneo, a questo punto, dati i risultati collezionati, domandarsi quali fossero stati i fattori che avessero spinto gli individui protagonisti dell'esperimento a mettere in campo comportamenti così distanti da quello considerato ottimo; come evidenziato da Luppi e Zarri "è infatti del tutto evidente che se un Decisore (Giocatore 2), pur sapendo che dopo la sua scelta il gioco avrà termine, decide di rifiutare l'offerta del Proponente (Giocatore 1), tale soggetto non può essere guidato esclusivamente dalla ricerca del massimo guadagno monetario, ma è disposto, almeno in determinati contesti, a fare prevalere considerazioni di altra natura" (Luppi

e Zarri 2009, 154). Queste considerazioni sono ravvisabili, ad esempio, nell'esigenza di giustizia, un fenomeno estraneo al presupposto di razionalità assoluta, che spinge coloro che assumo in ruolo di Proponente ad evitare divisioni che possano, per la loro entità, "offendere" i Decisori e che, allo stesso tempo, fa sì che questi ultimi rifiutino le offerte considerate inadeguate; la scelta di non accettare sarebbe, in questi casi, favorita dal fatto che, in caso di offerta molto iniqua, la perdita del Decisore dovuta al rifiuto, sarebbe irrisoria rispetto a quella del Proponente. Si è, infatti, evidenziato che la considerazione tipica del Giocatore 2, durante il gioco, è: "se il Giocatore 1 mi lascia una discreta quantità, accetto. Se non lo fa e, quindi, se io non sacrifico molto, lo punisco scegliendo il conflitto" (Güth, Schmittberger e Schwarze 1982, 384); allo stesso modo, il Giocatore 1 sceglie la somma da offrire al giocatore 2 in modo da fare sì che questi, considerando troppo alto il prezzo del rifiuto, accetti (ibidem).

E' emerso con evidenza, da questo esperimento, che il consumatore reale è molto diverso dal soggetto perfettamente razionale ed egoista al quale è affidato il ruolo di protagonista nella teoria economica "ortodossa".

2.1.1 Preferenze socialmente condizionate

Analizzando i dati raccolti dal gioco dell'ultimatum e da altri esperimenti simili a questo, i ricercatori sono giunti alla conclusione che i singoli, piuttosto che sulla base di preferenze tradizionali di tipo egoistico, agiscono sulla base di "preferenze socialmente condizionate" di varia natura; come spiegato da Luppi e Zarri, "si continua ad assumere che il comportamento individuale sia razionale, ma lasciando aperta la porta a forme di razionalità non auto-interessata, in particolare a scelte comportamentali operate dai singoli agenti sulla base di un'influenza diretta sulla propria funzione di utilità di intenzioni, di comportamenti e/o preferenze di altri soggetti coinvolti nell'interazione" (Luppi e Zarri 2009, 135). Queste sono molto diverse dalle "preferenze sociali": mentre con queste ultime, infatti, si fa riferimento a preferenze non individuali, ma collettive, con l'espressione "preferenze socialmente condizionate" il riferimento è alle preferenze di un singolo individuo; l'aggettivo "sociale" non deriva, infatti, dal soggetto economico di riferimento, ma dalla "fonte di condizionamento" delle preferenze stesse, ovvero gli altri individui (Luppi e Zarri 2009, 151).

In riferimento al gioco dell'ultimatum e al fatto che le offerte fatte dal Giocatore 1 siano molto più alte di quanto il tradizionale principio di razionalità suggerisca, le motivazioni evidenziate dai ricercatori sono principalmente di due ordini: quelle legate al senso reale di equità e quelle,

più egoistiche, legate alla paura che il Decisore rifiuti l'offerta; in entrambi i casi ci si riferisce, però, a preferenze individuali influenzate da altri individui e si parla, quindi, di preferenze socialmente condizionate. Nel primo caso il comportamento del decisore è influenzato dal suo altruismo, dalla sua volontà di giustizia che lo porta a considerare la felicità altrui come parte della propria e, quindi, le preferenze altrui come elemento fondamentale delle proprie. Nel secondo caso, invece, la questione è più delicata: il Proponente, nel formulare la sua offerta, è influenzato dal suo desiderio di guadagno ma sa che quest'ultimo è condizionato all'accettazione dell'offerta da parte del Decisore; è necessario, quindi, che il Giocatore 1 tenga conto dei comportamenti del Giocatore 2 nel formulare le sue preferenze e, quindi nell'agire. In questo caso Luppi e Zarri parlano di "egoismo illuminato" (Luppi e Zarri, 161-163).

Che si tratti di puro altruismo o di egoismo illuminato, dal gioco dell'ultimatum è emerso con chiarezza che l'ipotesi di egoismo caratterizzante la teoria economica mainstream, secondo la quale le preferenze individuali non sono influenzate dalle preferenze altrui, è assolutamente irrealistica; l'individuo, in definitiva, seguendo quelli che sono i nuovi sviluppi dell'economia, è influenzato, nelle sue scelte, da una serie di fattori tra i quali vanno ravvisati le preferenze e i comportamenti degli altri individui.

2.1.2 Simon e la razionalità limitata

Legata, invece, alla critica dell'assioma di perfetta razionalità e, di conseguenza, di perfetta informazione, è l'opera *Theories of Bounded Rationality*, scritta nel 1972 da Herbert Simon, psicologo, economista e informatico statunitense, insignito del Premio Nobel per l'economia.

"L'apporto di Simon", come spiegato da Maurizio Mistri, docente dell'Università di Padova, "rappresenta lo sviluppo di un processo di revisione teoretica che tocca la logica della teoria delle decisioni economiche e i fondamenti cognitivi dei processi decisionali" (Mistri, Rubaltelli e Rumiati 2008, 50); l'economista statunitense, infatti, pone l'attenzione sulle limitazioni che caratterizzano la razionalità umana, definendo *theories of bounded rationality* quelle teorie che "incorporano vincoli sulle capacità di elaborazione delle informazioni dell'attore" (Simon 1972, 162). Nel condurre la sua analisi e nel formulare le sue modellizzazioni, Simon ha assunto come riferimento il mondo degli scacchi²², un gioco che, per quanto semplice, perché caratterizzato dalla presenza di due giocatori, sedici pezzi e sei possibili mosse per giocatore, non consente

²² Questo era già stato usato come riferimento da Von Neumann e Morgenstern nel loro lavoro in materia di teoria dei giochi, seppur con considerazioni e risultati molto diversi da quelli di Simon

l'intuizione e la previsione di tutte le possibili mosse future (Mistri, Rubaltelli e Rumiati 2008, 51), così come avviene nelle scelte di natura economica. Quello del gioco degli scacchi può essere interpretato, usando le parole di Simon stesso, “come un problema di individuazione di una buona (o la migliore) strategia, [...] attraverso la determinazione della mossa da compiere ad ogni successivo stadio, dopo ogni possibile risposta dell'altro giocatore” (Simon 1972, 165). In questo contesto si colloca, infatti, una delle più importanti nozioni introdotte dall'economista statunitense, quella di “*satisficing*”, termine col quale si fa riferimento alla procedura, contrapposta all'ottimizzazione tipica della razionalità perfetta, con cui, una volta scelti dei “livelli di aspirazione”, l'individuo cerca e seleziona quelle alternative di consumo che gli permettono di raggiungere il livello di aspirazione precedentemente assunto come riferimento. In questa procedura “l'esistenza di alternative decisionali soddisfacenti è resa possibile da meccanismi dinamici che “aggiustano” i livelli di aspirazione alla realtà sulla base delle informazioni disponibili sull'ambiente” (ivi, 168). Stando a quanto appena affermato, secondo la teoria della razionalità limitata, gli individui si comportano come gli scacchisti; questi ultimi, infatti, “non prendono in considerazione tutte le strategie possibili scegliendo poi la migliore²³, ma ne ipotizzano ed esaminano un numero molto piccolo, facendo una scelta non appena ne trovano una che ritengono soddisfacente” (ivi, 166). Allo stesso modo, gli individui, nelle loro scelte, prendono in esame solo una ristretta cerchia di informazioni e fermano il loro processo di analisi non appena trovano una soluzione che ritengono possa soddisfare le loro esigenze; il processo di *satisficing* si configura, quindi, come una forma di ottimizzazione approssimata (Mistri, Rubaltelli e Rumiati 2008, 52).

Questa teorizzazione, accantonando definitivamente il concetto di individuo perfettamente razionale ed informato tipico della teoria economica mainstream, invita a spostare l'attenzione su una serie di aspetti cognitivi ed emozionali che la teoria neoclassica, con i suoi mezzi, non ha potuto né voluto prendere in considerazione, ma che sono diventati oggetto fondamentali di analisi nel momento in cui la ricerca in campo economico si è aperta alla commistione con altre scienze, in particolare la psicologia, l'antropologia e la sociologia.

2.2 Psicologia ed economia

A partire dagli anni '50 del XX secolo ha assunto grande importanza per la ricerca economica e, quindi, per lo studio dei comportamenti dei consumatori, una disciplina fortemente legata

²³ E' questo il comportamento che gli individui seguono secondo la teoria della scelta razionale

all'evidenza empirica e al lavoro sperimentale, la psicologia. Economia e psicologia si presentano come discipline molto diverse: quest'ultima, infatti, mentre la prima si è caratterizzata per il suo carattere normativo, ha assunto un approccio descrittivo e si è proposta di osservare i modelli mentali, le motivazioni e i limiti della razionalità che caratterizzano le scelte umane; queste differenze, riconducibili soprattutto a linguaggi, teorie e paradigmi differenti, dipendono in larga misura dalla storia in cui questi saperi si sono sviluppati (Mistri, Rubaltelli e Rumiati 2008, 15). Importantissimo per lo sviluppo della psicologia economica, che fonde gli obiettivi di ricerca dell'economia e le modalità tipiche della psicologia, è stato l'apporto di George Katona²⁴, psicologo ungherese naturalizzato americano, che, riguardo al rapporto di interdipendenza tra le due aree disciplinari, ha affermato: “le indagini economiche hanno bisogno di utilizzare la psicologia per individuare e analizzare le forze che stanno alla base dei processi economici, provocano le azioni, le decisioni e le scelte economiche [...]. L'“economia senza la psicologia” è incapace di spiegare importanti processi economici, mentre la “psicologia senza l'economia” non è in grado di far luce su alcuni dei più comuni aspetti del comportamento umano” (Katona 1951, 36-37).

Lo stretto legame che, in questo modo, si è venuto a creare tra economia e psicologia, ha portato alla nascita di nuove discipline il cui scopo non è quello di soppiantare la vecchia teoria economica, ma quello di affiancarla e completarla, arricchendola di nuovi spunti e considerazioni; tra queste ricordiamo l'economia sperimentale e, in particolare, l'economia comportamentale.

2.2.1 Economia sperimentale

L'economia sperimentale, più che una vera e propria disciplina con un corpus di regole, precetti e obiettivi a sé stanti, è una metodologia di analisi che prevede l'utilizzo di procedimenti sperimentali per la generazione e l'analisi di dati necessari allo studio delle problematiche tipiche della disciplina economica; questa, infatti, “mira a utilizzare il metodo sperimentale al fine di testare il rapporto fra comportamenti reali dei soggetti e specifiche teorie economiche” (Mistri, Rubaltelli e Rumiati 2008, 23). Lo “strumento” principale usato dai ricercatori che lavorano in questo ambito è il laboratorio, spesso allestito con computer e postazioni informatiche, tipicamente costituito da una classe di studenti universitari con il compito di

²⁴ Katona è ricordato, oltre che per i suoi contributi teorici riguardanti la psicologia economica, per il suo contributo, dato al governo americano durante la seconda guerra mondiale, volto a gestire le spinte inflazionistiche che caratterizzano l'economia durante i periodi di conflitto

prendere delle decisioni in contesti ambientali fortemente strutturati (Mistri, Rubaltelli e Rumiati, 22). Questo metodo oltre ai due grandi problemi tipici dei test di laboratorio, ovvero gli ingenti costi e la dubbia validità²⁵, porta con sé due grandi vantaggi: il controllo e la replicabilità. Il primo deriva dal fatto che gli scienziati, in questi contesti, progettando gli esperimenti nei minimi dettagli e non dovendosi accontentare dei dati reperibili dall'osservazione delle condizioni naturali, sono in grado di isolare alcuni fattori ritenuti di importanza basilare riuscendo, così, a concentrarsi su quegli elementi che sono considerati salienti ai fini di ciò che si vuole dimostrare. La replicabilità, invece, riguarda la possibilità, per i ricercatori, di eseguire più volte uno stesso esperimento o, semplicemente, di rieseguire esperimenti condotti da altri studiosi, al fine di verificarne autonomamente i risultati o, ancora, di trarre da quegli stessi dati, nuovi spunti di riflessione. Questo metodo di ricerca e analisi ha riscosso, negli ultimi sessant'anni, un enorme successo ed è stato applicato, in particolare, in tre diversi campi: lo studio del funzionamento del mercato²⁶, la verifica di determinate condizioni legate alla teoria dei giochi e, infine, l'osservazione e la verifica empirica della teoria dell'utilità tipica dell'economia mainstream.

2.2.2 Economia comportamentale

Così come il nucleo dell'economia neoclassica è costituito dagli assiomi sui quali questa è fondata e dal processo di scelta impostato come una massimizzazione vincolata, "il nucleo dell'economia comportamentale è la convinzione che un maggiore realismo dei fondamenti psicologici dell'analisi economica comporta una migliore capacità esplicativa dell'economia, in particolare genera interessanti suggestioni teoriche, migliora le previsioni e suggerisce politiche più efficaci" (Gilli 2005, 15). Con la nascita e lo sviluppo di questa disciplina, avvenuti realmente solo negli anni '70 del secolo scorso grazie ai contributi di psicologi ed economisti del calibro di Amos Tversky, Daniel Kahneman e Richard Thaler, si arriva, finalmente, a quella già citata idea di disciplina economica da intendersi, non come mera previsione del comportamento degli individui basata su fondamenta puramente teoriche, ma come scienza sociale che, alla necessità di previsione, accosta e, in parte sostituisce, la volontà di descrivere

²⁵ Con l'espressione "problemi di validità" si intendono quelle problematiche, tipiche del metodo sperimentale, legate, da un lato, alla misura, spesso insufficiente, in cui le relazioni tra le variabili oggetto di studio sono rispecchiate dai risultati ottenuti (validità interna) e, dall'altro lato, legate alla generalizzabilità dei risultati ottenuti ad ambiti di ricerca diversi da quelli del campione su cui sono stati raccolti i dati (validità esterna)

²⁶ A riguardo si osservino gli esperimenti condotti, nel 1948, da Edward Hastings Chamberlin, economista statunitense e docente presso l'università di Harvard, volti ad illustrare come fosse possibile, nei mercati, l'insorgere di deviazioni dallo stato di equilibrio competitivo

la realtà, i comportamenti degli individui e le loro motivazioni. L'avvento di questa disciplina ha, sostanzialmente, spostato l'attenzione dall'affermazione della razionalità dei comportamenti umani, alla comprensione di quei meccanismi che reggono i processi di giudizio e scelta e che, quindi, regolano il comportamento umano. "L'economia comportamentale", infatti, come spiegato da Luppi e Zarri, "mira innanzitutto ad accrescere il potenziale esplicativo e predittivo dell'analisi economica attraverso un incremento del grado di realismo delle ipotesi su cui essa si basa" (Luppi e Zarri 2009, 133). Per fare ciò, i ricercatori si servono, chiaramente, di metodologie completamente diverse da quelle che caratterizzano la ricerca in ambito neoclassico; mentre nella teoria economica mainstream si faceva, come si è visto, un amplissimo ricorso all'assiomatizzazione, nell'economia comportamentale si fa uso di un metodo *bottom-up* che consiste nell'arrivare alla formulazione di una teoria partendo dalle osservazioni empiriche²⁷. Attraverso l'applicazione del metodo sperimentale, quindi, gli esperti di economia comportamentale si preoccupano di mostrare come gli individui, nel momento in cui sono chiamati ad assumere il ruolo di "soggetto economico", assumano dei comportamenti che non sono coerenti col modello della scelta razionale e che sono, quindi, affetti da quelli che i ricercatori chiamano "errori sistematici di ragionamento" ovvero, delle deviazioni dal comportamento standard dovute a fattori come le emozioni, l'esperienza, l'interazione con gli altri e via dicendo. Da questo si evince come la teoria economica neoclassica costituisca la base dalla quale l'economia comportamentale muove i suoi passi; quest'ultima, infatti, per usare le parole del già citato Herbert Simon, "s'interessa della validità empirica delle assunzioni neoclassiche rispetto al comportamento umano, e, quando le stesse risultano invalide, della scoperta delle leggi empiriche che descrivono il comportamento nella maniera più corretta e accurata possibile" (Simon 1987, 221); l'obiettivo della disciplina è, quindi, la creazione di una teoria, basata su ipotesi psicologiche, che sia in grado di spiegare il comportamento umano.

Al giorno d'oggi, l'economia comportamentale è, senza ombra di dubbio, una delle branche della ricerca economica più prolifiche²⁸; moltissimi sono infatti gli economisti e gli psicologi che si specializzano in questo ambito e moltissimi sono i lavori e i risultati che ogni anno sono pubblicati.

²⁷ Anche gli economisti comportamentali, infatti, come i ricercatori di economia sperimentale, fanno un larghissimo uso di test e simulazioni di laboratorio

²⁸ A testimonianza della crescente affermazione che sta caratterizzando lo sviluppo di questa disciplina, va ricordato il Premio Nobel per l'economia attribuito, nel 2017, a Richard Thaler, economista statunitense noto proprio per i suoi contributi all'economia comportamentale

2.3 Euristiche e bias

Uno dei primi, nonché dei più importanti, contributi all'economia comportamentale è costituito dalla serie di ricerche, pubblicata nel 1974 da Daniel Kahneman e Amos Tversky²⁹, svolta per arrivare alla comprensione degli errori cognitivi e delle relative soluzioni che ricorrono nel comportamento degli individui quando questi operano in condizioni di incertezza. L'articolo, intitolato *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, come i suoi stessi autori hanno spiegato, “dimostra come ci si affidi ad un numero limitato di principi euristici che riducono il compito complesso di valutare le probabilità e predire i valori ad un'operazione di giudizio più semplice” (Kahneman e Tversky 1974, 1124); queste euristiche³⁰, però per quanto abbiano l'indiscusso vantaggio di rendere più veloce e snello il processo decisionale, conducono, spesso ad errori sistematici, i bias. Le euristiche principali, prese in analisi dagli psicologi israeliani, sono tre: la rappresentatività, la disponibilità e l'ancoraggio.

2.3.1 La rappresentatività

Gli individui ricorrono all'euristica della rappresentatività quando, in pochissimo tempo, hanno la necessità di valutare l'appartenenza o meno di qualcuno (o qualcosa) ad una data categoria; questa fornisce, sostanzialmente, per usare le parole dei due ricercatori, una risposta immediata alla domanda “qual è la probabilità che l'oggetto A appartenga alla classe B?” affermando che questa dipende “dal grado in cui A è rappresentativo di B, ovvero dal grado in cui A assomiglia a B” (Kahneman e Tversky 1974, 1124). Il ricorso a questa “scorciatoia” fa sì, quindi, “che la stima dei probabilità (del verificarsi di un evento) sia direttamente proporzionale al grado di “prototipicità” dell'evento rispetto ad una determinata classe” (Macchi 1994, 25). L'articolo di Kahneman e Tversky riporta, per meglio spiegare questo processo, un semplice ma efficace esempio: viene fornita, ai soggetti che partecipano all'esperimento, la descrizione di un individuo, Steve, e un elenco di potenziali mestieri che questi potrebbe svolgere; la richiesta degli sperimentatori è, a questo punto, quella di valutare la probabilità che Steve svolga un mestiere piuttosto che un altro. La descrizione fornita è “Steve è molto timido e chiuso. Sempre

²⁹ Daniel Kahneman, docente a Princeton, è stato uno dei fondatori della finanza comportamentale, insignito del Premio Nobel, nel 2002, “per avere integrato risultati della ricerca psicologica nella scienza economica, specialmente in merito al giudizio umano e alla teoria delle decisioni in condizioni d'incertezza”.

Amos Tversky, pioniere della psicologia cognitiva, ha collaborato con Kahneman nella ricerca e nello studio degli errori sistematici e delle decisioni in condizioni di rischio fino al 1996, anno della sua morte

³⁰ Le euristiche sono delle strategie, degli stratagemmi semplici, lontani dal rigore della logica e della razionalità, che gli individui mettono in pratica nel momento in cui si trovano e dover fronteggiare delle situazioni di incertezza o rischio; queste possono essere, sostanzialmente, viste come delle “scorciatoie”

disponibile, ha però scarso interesse per le persone o il mondo della realtà. Anima mite e ordinata, ha bisogno di ordine e struttura, e una passione per il dettaglio” (Kahneman e Tversky 1974, 1124). La probabilità che i soggetti immaginino Steve come un bibliotecario è, per via dell’euristica della rappresentatività, stimata dalla misura in cui lo stereotipo del bibliotecario è rappresentativo dello stesso Steve (ibidem). Questo metodo, per quanto utile, veloce e di facile applicazione non è, però, esente da errori ed imprecisioni; l’euristica della rappresentatività comporta, infatti, la formazione di diversi bias tra i quali si ricordano il fatto che i risultati non siano influenzati da fattori come la probabilità a priori del verificarsi di un determinato evento o le dimensioni del campione, l’illusione di validità, le concezioni errate, che gli individui hanno, del caso e della regressione.

Il più frequente di questi errori, quello che caratterizza l’azione di un numero maggiore di soggetti, è l’*insensibilità nei confronti della probabilità a priori dei risultati*; Kahneman e Tversky hanno dimostrato come gli individui, nel formulare, le loro idee circa la probabilità del verificarsi di un determinato evento, non tengano, infatti, conto della frequenza di base dei risultati. Nell’esempio citato si è potuto osservare che i soggetti che hanno preso parte all’esperimento, prima di formulare la loro idea circa la probabilità che Steve fosse un bibliotecario, avrebbero dovuto prendere in considerazione il fatto che, nella popolazione, il numero, ad esempio, di agricoltori è molto più alto del numero di bibliotecari, ma hanno, invece, tenuto conto soltanto della descrizione loro fornita e della somiglianza tra il soggetto descritto e l’ “immagine “ del bibliotecario a loro nota (ibidem). Molti altri esperimenti simili a questo sono stati condotti per analizzare a fondo questa distorsione e particolare rilievo hanno ottenuto quelli di Baruch Fischhoff e Maya Bar-Hillel; si ricorda, in particolare, quello descritto come “Esperimento I” nel loro lavoro *Diagnosticity and the base-rate effect*. I due ricercatori hanno chiesto ai soggetti coinvolti nell’esperimento di esplicitare la presunta categoria di appartenenza di dieci persone delle quali erano state fornite delle descrizioni, specificando se queste fossero degli ingegneri o degli avvocati, e di indicare, poi, il loro livello di confidenza rispetto alle previsioni fatte. I soggetti erano, però, precedentemente stati divisi in due gruppi ai quali erano state fornite informazioni diverse circa la distribuzione di base della popolazione: al primo gruppo era stato detto che la popolazione era formata da 70 avvocati e 30 ingegneri, al secondo gruppo che questa era, invece, composta da 30 avvocati e 70 ingegneri (Bar-Hillel e Baruch 1984, 403). Quello che emerso da questo esperimento ha confermato l’esistenza di questa distorsione cognitiva; il dato circa la composizione della popolazione che era stato fornito non ha, infatti, avuto praticamente alcun effetto sulle previsioni dei partecipanti all’esperimento: la

differenza tra i due gruppi relativa alla previsione “ingegnere” è stata, infatti, solo dello 0,2% (Bar-Hillel e Baruch 1984, 404).

Grande importanza hanno anche le distorsioni legate all'*insensibilità sia alle dimensioni del campione, sia alla prevedibilità*. Quando gli individui fanno uso dell'euristica della rappresentatività, infatti, basano le loro previsioni su un parametro specifico, la somiglianza, che è del tutto indipendente dalle dimensioni del campione oggetto di analisi; per questo motivo “la probabilità stimata del dato del campione sarà sostanzialmente indipendente dalle dimensioni di quest'ultimo” (Kahneman e Tversky 1974, 1125). Allo stesso modo, quando si fanno delle previsioni, ci si basa spesso, secondo il criterio di rappresentatività, sulla positività o negatività di una descrizione che non è, però influenzata minimamente dall'attendibilità della descrizione stessa, per questo motivo, “se le persone predicono solo in base alla positività o negatività della descrizione, i loro pronostici saranno insensibili all'attendibilità delle prove e all'accuratezza attesa della predizione” (ivi, 1126).

Dall'euristica della rappresentatività dipende anche l' “*illusione di validità*”, una distorsione cognitiva che, tipica anche dei soggetti consapevoli dei fattori che limitano la precisione delle previsioni, comporta “un'ingiustificata sicurezza dovuta ad una buona corrispondenza tra il risultato previsto e l'input informativo” (ivi, 1126).

Ultimo, ma non meno importante, frutto di questa euristica, è l'errata concezione che gli individui hanno della *regressione verso la media*; questi, infatti, hanno la tendenza a non considerare questo fenomeno in quanto non si aspettano si verifichi e, poi, quando proprio il fenomeno risulta evidente e innegabile, a giustificarlo con spiegazioni causali prive di significato matematico. Da questo bias deriva l'inclinazione, molto diffusa, a sovrastimare l'importanza e l'efficacia delle punizioni e a sottostimare quella delle ricompense; gli individui, infatti, ignorando il fenomeno per il quale le osservazioni convogliano naturalmente verso il valore medio, pensano di poterle influenzare attraverso pene e ricompense da applicarsi ai comportamenti che generano i valori osservati.

2.3.2 La disponibilità

Altra “scorciatoia”, alla quale spesso gli individui fanno ricorso quando sono chiamati a stimare la probabilità del verificarsi di un dato evento, è l'euristica della disponibilità; in base a questa, i soggetti considerano più elevata la probabilità di verificarsi di eventi il cui ricordo è più vivido e “fresco” nella loro memoria. Un esempio dell'utilità di questo espediente è descritto da Marco

Novarese nel suo articolo intitolato *Economia comportamentale e scelte del consumatore*; questi afferma, infatti che nel prevedere il vincitore di un torneo professionistico di tennis, una persona comune sarebbe avvantaggiata rispetto ad un profondo conoscitore dello sport in questione. Un individuo non esperto, infatti, piuttosto che cercare di fare ragionamenti matematici e probabilistici, si affiderebbe ad un processo inconscio che lo porterebbe alla conclusione che “il tennista di cui si parla di più nei giornali è quello che ha una maggiore probabilità di vincere” (Novarese 2010, 109), ed è proprio quello che spesso avviene. Nonostante la grande utilità e la discreta affidabilità di questa euristica, dovute al fatto che “di solito si ricordano con maggior prontezza e facilità gli esempi di classi ampie che quelli di classi meno frequenti” (Kahneman e Tversky 1974, 1127), il processo non è esente da distorsioni cognitive; si ricordano, ad esempio, quelle dovute alla recuperabilità degli esempi, all’immaginabilità, alla correlazione illusoria o all’efficacia di un dato sistema di ricerca.

Uno dei bias più importanti legati a questa euristica è quello dovuto alla *recuperabilità degli esempi*; è normale, infatti, che “quando le dimensioni di una classe sono giudicate in base alla disponibilità dei suoi esempi, una classe i cui esempi siano facilmente recuperati apparirà più numerosa di una classe di uguale frequenza, ma i cui esempi appaiano meno disponibili” (ibidem). A dimostrazione di questa distorsione l’articolo riporta l’esempio, perfettamente esplicativo, nel quale a dei gruppi di individui era stato chiesto di leggere una lista di nomi di personaggi famosi e di indicare, poi, se la lista contenesse più nomi maschili o femminili; i risultati hanno mostrato che i soggetti, spesso erroneamente, hanno “contato” una maggioranza di nomi maschili in quelle liste nelle quali gli uomini erano relativamente più famosi delle donne, e viceversa (ibidem). Questo fenomeno è dovuto al fatto che i nomi più famosi sono più facili da ricordare e, quindi, riaffiorano prima nella mente delle persone, influenzandone i giudizi.

Altra importantissima distorsione, conseguenza dell’euristica della disponibilità, è quella dovuta all’*efficacia del sistema di ricerca*. A questo riguardo, l’articolo presenta l’esperimento nel quale è stato chiesto ad un gruppo di persone se ritenessero più probabile, nella lingua inglese, che una parola campionata iniziasse con la lettera “R” o che la contenesse come terza lettera; la maggior parte dei soggetti intervistati ha stimato come maggiore la probabilità di ritrovare suddetta lettera in prima posizione anche se, in realtà, sono più frequenti le parole che la riportano in terza. (ibidem). Questo errore, commesso dalla maggior parte dei soggetti a cui il quesito è stato presentato, è dovuto al metodo di ricerca delle informazioni: è, infatti, più facile riportare alla mente delle parole pensando alla loro iniziale che non alla loro terza lettera.

A Loren J. Chapman e Jean P. Chapman, si deve l'analisi di un altro bias frutto dell'euristica della disponibilità, la *correlazione illusoria*, approfonditamente illustrata nell'articolo *Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations*, pubblicato nel 1967. Quest'articolo riporta un esperimento che, semplificando, si è svolto fornendo a due gruppi di soggetti, uno formato da persone esperte della materia in questione e l'altro formato da assoluti neofiti, delle informazioni su degli ipotetici malati di mente che era loro compito analizzare. Ad ogni individuo erano mostrate le diagnosi dei pazienti e delle figure umane da questi disegnate ed era chiesto di stimare la frequenza con cui ogni diagnosi si accompagnava a determinate caratteristiche salienti dei disegni (Chapman e Chapman 1967, 195); dagli esperimenti eseguiti è risultato evidente che gli individui hanno sovrastimato di molto la frequenza della concomitanza di correlazioni spontanee. Il bias della correlazione illusoria è facilmente giustificabile; infatti, come hanno spiegato Kahneman e Tversky, “quando si giudica la frequenza con cui due eventi accadono in concomitanza, ci si basa sulla forza del legame associativo tra essi. Se l'associazione è forte, è probabile si concluda che gli eventi sono stati concomitanti e si giudichi, quindi, che le forti correlazioni si siano presentate spesso insieme” (Kahneman e Tversky 1974, 1128).

2.3.3 L'ancoraggio

L'ultima delle tre euristiche presentate dagli psicologi israeliani è quella dell'ancoraggio; questi hanno dimostrato, infatti, che quando sono chiamati ad emettere dei giudizi in condizioni di incertezza, gli individui, per ridurre l'ambiguità, si “ancorano” ad un punto di riferimento stabile a partire dal quale operano, poi, degli aggiustamenti, fino a giungere ad una decisione finale. Si tratta, sostanzialmente, di un processo mediante il quale i soggetti stimano un valore a partire da un altro valore, suggerito dall'enunciato del problema o frutto di un processo di calcolo, che assume il ruolo di punto di riferimento, di “ancora”. Anche questo processo, come i due precedenti, non sempre porta a risultati corretti; si ricordano, infatti i bias legati all'aggiustamento insufficiente e alla valutazione di eventi disgiuntivi e congiuntivi.

Il primo bias, forse anche il più frequente e facilmente osservabile, è quello dell'*aggiustamento insufficiente*. Kahneman e Tversky, in uno dei loro esperimenti, hanno chiesto ai soggetti di stimare alcune quantità espresse in punti percentuali (ad esempio quella di paesi africani in seno alle Nazioni Unite) dopo aver estratto a sorte un numero, diverso per ogni gruppo di partecipanti all'esperimento, compreso tra 0 e 100. Questi dovevano prima indicare se il numero estratto era maggiore o minore della quantità in esame e, poi, stimare questa quantità aumentando o

diminuendo il numero dato (Kahneman e Tversky 1974, 1128). I risultati hanno mostrato che “i gruppi che avevano ricevuto come punti di partenza 10 e 65 diedero 25 e 45 come stime mediane della percentuale di paesi africani in seno alle Nazioni Unite” (ibidem). Risulta chiaro da questo esperimento come i soggetti, nel produrre le loro stime, siano influenzati dai valori iniziali che vengono loro forniti, anche se sono assolutamente casuali; questi, infatti, svolgono il ruolo di “ancora” e da un lato guidano, da un altro limitano, il processo di stima degli individui.

A Maya Bar-Hillel, Professoressa presso il *Center for the Study of Rationality* dell'Università di Gerusalemme, si deve lo studio del bias della *valutazione di eventi congiuntivi e disgiuntivi*. Il suo articolo *On the Subjective Probability of Compound Events* del 1973, contiene, infatti, la descrizione di alcuni esperimenti nei quali i soggetti sono stati invitati a scegliere tra lo scommettere sul realizzarsi di un evento semplice, di eventi congiuntivi o di eventi disgiuntivi. I risultati hanno mostrato come “la probabilità soggettiva di eventi congiuntivi è sistematicamente sovrastimata” (Bar-Hillel 1973, 397), mentre “la probabilità soggettiva di eventi disgiuntivi è sistematicamente sottostimata” (ivi, 400). Questo si può facilmente spiegare con l'effetto di ancoraggio; infatti, come spiegato dagli psicologi israeliani, “la probabilità risultante dall'evento elementare costituisce il punto di partenza naturale della stima delle probabilità degli eventi sia congiuntivi sia disgiuntivi. Poiché l'aggiustamento è spesso (come si è visto) insufficiente, le stime finali rimangono, in entrambi i casi, troppo vicine alle probabilità degli eventi elementari” (Kahneman e Tversky 1974, 1129); secondo gli studiosi, quindi, la probabilità dell'evento elementare svolge il ruolo che, nell'esempio precedente, era svolto dal numero estratto, influenzando, così, le stime degli individui.

2.4 La teoria del prospetto

Il contributo principale di Kahneman e Tversky, fulcro dell'economia comportamentale è, sicuramente, costituito dalla teoria del prospetto. Nel 1979, con il loro articolo *Prospect Theory: An Analysis of decision Under Risk*, i due psicologi hanno, infatti, presentato un'alternativa descrittiva alla teoria dell'utilità attesa di Von Neumann e Morgenstern con la quale sono riusciti nell'intento di includere nella modellizzazione del comportamento degli individui anche le variabili psicologiche e cognitive ignorate dai modelli precedenti, arrivando, così, ad una prima vera e propria formalizzazione del concetto di razionalità limitata degli agenti economici.

L'impianto metodologico di questo lavoro è completamente opposto a quello su cui si è basata l'opera di Von Neumann e Morgenstern che proponeva degli assiomi la cui veridicità andava,

in seguito alla formalizzazione, riscontrata nella realtà; l'articolo del 1979 si presenta, invece, come una descrizione "critica" di alcuni risultati empirici frutto di esperimenti e questionari, che hanno visto come soggetti alcuni gruppi di studenti universitari provenienti da diversi paesi, il cui scopo era, per l'appunto, accertare se il principio base della teoria dell'utilità attesa³¹ fosse rispettato o meno nel mondo reale. Per l'elaborazione della teoria del prospetto i due psicologi si sono mossi, quindi, dal basso verso l'alto, partendo dall'evidenza empirica per arrivare ad un set regole volto a descrivere fedelmente la realtà.

Prima di arrivare al cuore pulsante della teoria e, quindi, al momento in cui viene tracciata una nuova funzione di utilità, Kahneman e Tversky si sono occupati della descrizione di alcune importanti caratteristiche del comportamento umano: il *certainty effect*, l'*isolation effect*, il *reflection effect*.

Per *certainty effect* si intende la tendenza degli individui ad "attribuire un peso maggiore ai guadagni considerati certi, rispetto a quelli che sono solo probabili" (Kahneman e Tversky 1979, 265). L'esistenza di questo effetto è dimostrata dai due ricercatori mediante una variazione dell'esperimento di Allais³²; è stato, infatti, chiesto a 72 persone di fornire risposta ai seguenti problemi scegliendo tra le opzioni proposte (i numeri indicati tra parentesi rappresentano la percentuale di soggetti che ha fornito una certa risposta):

Problema 1

- | | |
|--|------|
| (a) 2500 dollari con una probabilità del 33% | [18] |
| 2400 dollari con una probabilità del 66% | |
| 0 dollari con una probabilità del 1% | |
| (b) 2400 dollari certi | [82] |

Figura 6: Nostra elaborazione da (Kahneman e Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk* 1979, 265)

³¹ Il riferimento è al fatto che le utilità dei risultati delle decisioni vengono considerati sulla base delle rispettive probabilità pre-ordinabili. Per usare le parole di Hal Varian, si può "esprimere la funzione di utilità come somma ponderata di una qualche funzione del consumo nei due stadi $v(c_1)$ e $v(c_2)$, ove i pesi sono le probabilità" (Varian 2012, 217). Si ha, quindi, che $u(c_1, c_2, \pi_1, \pi_2) = \pi_1 v(c_1) + \pi_2 v(c_2)$. Kahneman e Tversky analizzano e mettono in discussione in particolare tre caratteristiche della funzione classica dell'utilità attesa:

- l'utilità complessiva di un prospetto è data dall'utilità attesa dei suoi risultati
- un prospetto è considerato accettabile se l'utilità che risulta dall'integrazione del prospetto con un bene supera quella del solo bene
- i soggetti sono avversi al rischio e, quindi la funzione di utilità è concava

³² Maurice Allais, fisico ed economista francese, Premio Nobel per l'economia nel 1988. Il suo nome è legato ad importantissime scoperte nel campo della teoria delle decisioni e della politica monetaria e, in particolare, all'individuazione del paradosso di Allais (1953) che contraddice la teoria dell'utilità attesa evidenziando come i comportamenti dei soggetti economici sono, a volte, contrastanti quando questi si trovano in condizione di scegliere fra eventi probabili ed eventi certi

Problema 2

- | | |
|--|------|
| (c) 2500 dollari con una probabilità del 33% | [83] |
| 0 dollari con una probabilità del 67% | |
| (d) 2400 dollari con una probabilità del 34% | [17] |
| 0 dollari con una probabilità del 66% | |

Figura 7: Nostra elaborazione da (Kahneman e Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk* 1979, 266)

I risultati di questi due esperimenti, molto simili tra loro (il Problema 2 è una rielaborazione del Problema 1) sono in forte contrasto con quanto affermato dalla teoria delle aspettative razionali: la maggior parte dei soggetti ha, infatti, scelto l'opzione (b) nel primo problema nonostante questa abbia un'utilità attesa minore dell'opzione (a) e ha, poi, scelto l'opzione (c) piuttosto che la (d) nel secondo problema anche se questa implica una diseguaglianza esattamente opposta alla prima; è emersa, pertanto, una forte contraddizione interna nelle strategie di scelta. Gli individui, si è visto, preferiscono una vincita certa rispetto ad una vincita incerta di valore pari o, addirittura, superiore, ma preferiscono, al contempo, una vincita incerta con poche probabilità di realizzo ad una perdita certa dello stesso valore; in questo modo è dimostrato che gli individui, nel compiere le loro scelte, sono influenzati dal modo in cui queste sono presentate loro: si parla, in questo caso di *framing effect*.

Dall'analisi dei risultati di una serie di esperimenti, volti ad analizzare il comportamento dei consumatori nei confronti dei guadagni e delle perdite è, poi emersa una nuova tendenza, definita dai due psicologi israeliani come *reflection effect*. Con questa espressione si fa riferimento al fatto che, nella mente degli individui, gli esiti certi sono sovrastimati rispetto a quelli incerti quando ci si trova ad analizzare e scegliere tra "lotterie" che producono guadagni, mentre sono sottostimati quando si prendono in considerazione delle perdite. Nel primo caso, infatti, l'effetto certezza contribuisce allo sviluppo di preferenze avverse al rischio che portano l'individuo a preferire un guadagno sicuro ad un, anche se più consistente, guadagno solo possibile; nel secondo caso, invece, lo stesso effetto porta allo sviluppo di preferenze caratterizzate da propensione al rischio che fanno sì che i soggetti preferiscano una perdita che è solo possibile ad una perdita più piccola ma certa. Queste ultime sono dovute al fatto che "la perdita sicura è molto avversiva e questo spinge (gli individui) a correre il rischio" (Kahneman 2012, 375). Sostanzialmente, "l'effetto della riflessione implica che l'avversione al rischio nel dominio dei guadagni sia accompagnata da una propensione al rischio nel dominio delle perdite" (Kahneman e Tversky 1979, 268).

Come si è detto, gli individui, nella formulazione delle loro preferenze, sono influenzati dal modo in cui un determinato problema è posto; da questo deriva il terzo effetto analizzato dai due psicologi in questa prima parte del loro lavoro, l'*isolation effect*, frutto della necessità degli individui di semplificare la scelta tra alternative diverse. Capita spesso, infatti, che gli individui, quando sono posti davanti ad una scelta tra “lotterie”, trascurino le componenti condivise, concentrandosi su quelle distintive; questa tendenza, però, “può produrre preferenze incoerenti in quanto una coppia di prospettive può essere scomposta in più di un modo, e diverse scomposizioni, a volte, portano a preferenze diverse” (Kahneman e Tversky 1979, 271).

Una volta chiariti questi elementi, considerati come prove del fatto che quella dell'utilità attesa non possa essere considerata una valida teoria descrittiva, Kahneman e Tversky hanno proposto la loro formulazione, una teoria basata su una funzione di utilità dalla caratteristica forma a “S”, piuttosto che dalla tradizionale forma concava. Prima di poter tracciare questa funzione, è, però, necessario porre all'attenzione altri due “fenomeni” che caratterizzano le preferenze dei consumatori e che influenzano, quindi, la forma della nuova funzione di utilità.

Primo di questi è l'idea, anticipata dall'economista Harry Markowitz³³, secondo la quale ciò che va considerato, per l'elaborazione della nuova funzione, non sono i differenti stati, bensì le variazioni, della ricchezza, intese come guadagni e perdite. Nella teoria dell'utilità attesa, infatti, “l'utilità di un guadagno è valutata confrontando le utilità di due stati di ricchezza; [...] alle utilità dei guadagni e delle perdite è consentito differire solo nel segno (+ o -)” (Kahneman 2012, 374) ; non era, quindi, minimamente presa in considerazione la possibilità che esistessero differenze tra variazioni positive e negative. Come si è potuto vedere dai problemi precedentemente esposti, c'è, però, una differenza tra questi diversi tipi di variazione; gli individui, infatti, che, come si è detto, si dimostrano avversi al rischio nei confronti dei guadagni e propensi al rischio nei confronti delle perdite, attribuiscono molto più peso a questi ultimi e questo influisce sulla forma della funzione di utilità. Uno dei cardini di questa nuova teoria è, quindi, l'avversione alle perdite, percepite come più grandi dei guadagni.

Il secondo principio da tenere in considerazione è l'esistenza di un punto di riferimento neutrale, definito “livello di adattamento”, che solitamente coincide con lo *status quo*, a partire dal quale la valutazione che gli individui fanno dei guadagni e delle perdite prende forma; vengono

³³ Harry Markowitz è stato economista statunitense, Premio Nobel nel 1990, insieme a Miller e Sharp, “per i contributi pionieristici nell'ambito dell'economia finanziaria”

considerati come guadagni le variazioni che portano a risultati migliori dei punti di riferimento, come perdite quelle che portano a risultati peggiori (Kahneman 2012, 378).

La funzione di utilità che deriva da tutta questa serie di considerazioni assume, come già anticipato, la forma di una “S” e, analiticamente è rappresentata dall’equazione:

$$U(r, c) = w(r) + v(c - r)$$

Dove “ r indica il punto di riferimento del decisore e c la realizzazione della conseguenza materiale della lotteria”³⁴ (Luppi e Zarri 2009, 139).

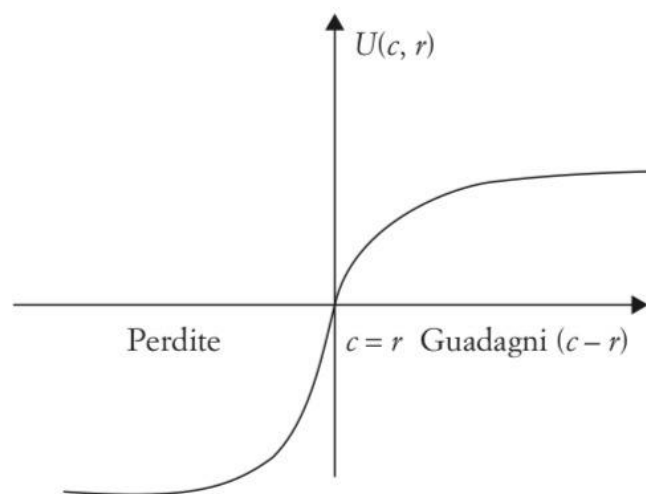


Figura 8: la funzione di utilità nella prospect theory. Fonte: (Luppi e Zarri 2009, 140)

Il grafico è formato da due parti distinte, una a sinistra e una a destra dell’origine, che rappresenta un punto di riferimento neutro, lo status quo; il quadrante in alto a destra è l’immagine dell’atteggiamento degli individui nei confronti dei guadagni, quello in basso a sinistra dell’atteggiamento nei confronti delle perdite. Si può facilmente dedurre, quindi, che, per usare le parole della formulazione originaria, “la funzione valore è (I) definita sulla base di deviazioni dal punto di riferimento; (II) generalmente concava per i guadagni e convessa per le perdite; (III) più ripida per le perdite che per i guadagni” (Kahneman e Tversky 1979, 279). La concavità del ramo di funzione contenuto nel primo quadrante è, appunto, motivata dall’avversione al rischio nei domini positivi, la convessità del ramo contenuto nel terzo quadrante è invece motivata dalla propensione al rischio nei domini negativi e, la sua maggiore

³⁴ La funzione $w(r)$ fornisce, quindi, una rappresentazione della ricchezza iniziale, mentre la funzione $v(c - r)$ è definita sulle variazioni di ricchezza

ripidità dal fatto che, come si è detto, per gli individui, le perdite hanno un peso maggiore rispetto ai guadagni.

Al fine di capire come la teoria elaborata dagli psicologi israeliani sia un'accurata descrizione dei processi mentali che determinano le scelte soggettive, è importante citare il ricorso ai pesi decisionali, valori per i quali va moltiplicato il valore di ogni risultato. Questi sono cosa ben diversa dalle probabilità, “non obbediscono (infatti) agli assiomi della probabilità e non dovrebbero essere interpretati come misura o grado di credenza” (Kahneman e Tversky 1979, 280); sono, piuttosto, delle misure dell'impatto degli eventi sulla desiderabilità dei diversi prospetti e, quindi, frutto di considerazioni psicologiche e non, o almeno non solo, di meccanismi esterni al decisore.

La teoria appena esposta, valse a Daniel Kahneman il Premio Nobel per l'economia, nonostante abbia sollevato dubbi in merito al fatto che consideri il punto di riferimento come privo di valore (Kahneman 2012, 385), ha assunto grande importanza per il suo grado di realismo nella descrizione dei comportamenti individuali e per la sua capacità di spiegare fenomeni che non trovavano giustificazione con la precedente teoria dell'utilità attesa.

La *prospect theory*, andando a definire le basi della psicologia cognitiva e della teoria della decisione, è stata il punto di partenza e il maggior elemento di ispirazione per l'opera di Richard Thaler, in particolare per la sua teoria del *mental accounting*, che prende le mosse proprio dalle formulazioni di Kahneman e Tversky.

CAPITOLO III

3 Il contributo di Richard Thaler

Richard Thaler “esplorando le conseguenze della razionalità limitata, delle preferenze sociali e della mancanza di autocontrollo, ha mostrato come questi tratti umani sistematicamente influenzano le decisioni individuali e gli esiti di mercato”; attraverso i suoi studi, che l’hanno portato ad essere insignito del Premio Nobel nel 2017, ha, quindi, come affermato dalla stessa Accademia Svedese, “costruito un ponte tra le analisi economiche e psicologiche del processo decisionale del singolo” (The Royal Swedish Academy of Sciences 2017). L’economista statunitense è noto, infatti, per gli importantissimi contributi in materia di economia e finanza comportamentale, per le sue teorie riguardanti il paternalismo libertario e l’architettura delle scelte, la contabilità mentale e la spinta gentile.

Nato a East Orange (New Jersey) nel 1945, Richard Thaler, ha studiato alla *Case Western Reserve University* e, in seguito, nella prestigiosa *University of Rochester*, presso la quale, nel 1974, ha conseguito il dottorato di ricerca e ha dato inizio alla sua carriera accademica. Molto importante per la carriera di Thaler è il periodo che copre il 1977 e il 1978; è durante questo anno speso a *Stanford*, infatti, che è avvenuto l’incontro con Daniel Kahneman e Amos Tversky, fondamentale in quanto ha fornito all’economista statunitense il quadro teorico riguardante le anomalie dei comportamenti umani a partire dal quale si è sviluppata gran parte della sua produzione scientifica successiva. Negli anni seguenti Thaler ha lavorato, prima, presso la *Cornell University* e, in seguito, presso l’Università di *Chicago* dove insegna dal 1995 e dove dirige il Centro per la Ricerca sulle Decisioni.

L’economista americano ha all’attivo, ad oggi, centinaia di pubblicazioni tra libri, articoli su riviste e in atti di conferenze. Tra i suoi lavori più famosi e più citati vanno sicuramente ricordati *Mental Accounting and Consumer Choice*, un articolo del 1985 nel quale viene sviluppato un nuovo modello per la descrizione del comportamento dei consumatori, *Quasi-rational Economics* (1992) e *The Winner’s curse* (1988) contenenti un’analisi di diverse anomalie ravvisabili nei comportamenti umani, quest’ultimo scritto in modo tale da essere divulgato anche tra un pubblico di non esperti del settore. Si ricordano, ancora, *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, un libro, pubblicato nel 2015, che ripercorre la storia dell’economia comportamentale, infine, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, scritto insieme a Cass Sunstein e pubblicato nel 2008, il saggio, basato su approfondite ricerche

in ambito psicologico ed economico, attraverso il quale viene divulgata la cosiddetta teoria della spinta gentile.

Richard Thaler, oltre che docente e ricercatore, è anche il fondatore di un'impresa di risparmio gestito, la *Fuller & Thaler Asset Management*, il cui operato è guidato dalla convinzione, propria dell'economista statunitense, che i risparmiatori, nell'investire, siano condizionati da una serie di bias cognitivi quali si annoverano l'avversione alle perdite, l'effetto sovvenzione (*endowment effect*) e il condizionamento dello status quo.

Tra i contributi più importanti di Thaler meritano, di sicuro, una speciale attenzione, per via della loro applicabilità al mondo reale e della loro capacità di produrre effetti positivi per la collettività, la teoria della contabilità mentale e la, già citata, teoria della spinta gentile.

3.1 Il mental accounting

A partire dalla funzione valore, fulcro della teoria del prospetto di Kahneman e Tversky, Richard Thaler ha sviluppato un nuovo modello per la descrizione del comportamento umano; questo è noto con il nome di “contabilità mentale” e, come il suo stesso autore ha affermato, “lo sviluppo del modello inizia con la codifica mentale delle combinazioni di guadagni e perdite mediante l'uso della teoria del prospetto” (Thaler 1985, 199). Per *mental accounting* si intende, quindi, “l'insieme di operazioni cognitive usate dagli individui [...] per organizzare, valutare e tenere traccia delle diverse attività finanziarie” (Thaler 1999, 183); si tratta, sostanzialmente, di un modello che descrive in che modo i soggetti, siano essi imprese o nuclei familiari, al fine di affrontare le inevitabili decisioni in materia finanziaria che caratterizzano l'operare di ciascuno nel modo più “corretto”, considerano, trattano, valutano, tengono sotto controllo e, infine, spendono il denaro. In questa teoria, Thaler sostiene che gli individui raggruppano e categorizzano i diversi guadagni e le diverse spese per tipologia e li dividono in conti separati, ben distinti gli uni dagli altri. Il modello della contabilità mentale è formato da tre componenti: una riguarda il modo in cui i risultati sono percepiti e vissuti e, quindi, la modalità in cui le decisioni vengono prese e, successivamente valutate, la seconda consiste nell'attribuzione delle diverse attività a degli specifici conti e, la terza, nella frequenza con la quale questi conti sono valutati, aperti e chiusi (ivi, 184). Riguardo alla prima di queste componenti, bisogna tener presente che i costi e i benefici di un'azione possono essere valutati sia *ex ante* sia *ex post* ma, ad esempio, per la maggior parte degli acquisti ordinari non è prevista, solitamente, alcuna valutazione a posteriori; questo tipo di valutazione diventa, invece, più probabile quando le

dimensioni della transazione in questione aumentano o quando l'operazione finanziaria in analisi è inusuale o insolita. La seconda di queste componenti, nella quale si può individuare il punto centrale del modello, consiste nel processo di raggruppamento in categorie, che gli individui fanno, delle spese e dei guadagni; questo processo ha, tra i suoi vantaggi, quello di permettere una gestione più consapevole del denaro e una percezione meno dolorosa delle spese e delle perdite. La terza ed ultima componente della contabilità mentale è, invece, legata alla capacità degli individui di gestire la valutazione dei saldi dei conti; la durata della vita di questi ultimi, che può essere giornaliera, settimanale, annuale e via dicendo, dipende, infatti, dal contenuto del conto stesso e dall'atteggiamento del soggetto che lo istituisce.

Caratteristica fondamentale di questo modello è il fatto che prevede una totale violazione e sovversione del principio di fungibilità del denaro ovvero di quel principio, tipico della teoria economica mainstream, per il quale il denaro presenta, tra le sue caratteristiche, la perfetta sostituibilità; secondo questo principio, per un individuo, essendo totalmente trascurabili la forma e la provenienza del denaro, in assenza di costi di transazione, una banconota da cento dollari può essere perfettamente sostituita da cento banconote da un dollaro o, ancora, da un assegno dello stesso ammontare. A dimostrazione dell'infondatezza, nel mondo reale, di questo principio, Thaler ha citato uno scambio di battute, avvenuto tra Gene Hackman e Dustin Hoffmann³⁵, in grado di illustrare in modo semplice e immediato ciò che gli individui fanno e come questi "trattano" il denaro; come spiegato dall'economista statunitense, infatti, "Hackman racconta di quando si recò nell'appartamento di Hoffmann e questi gli chiese un prestito. Hackman acconsentì, ma poi i due entrarono nella cucina di Hoffmann dove c'erano diversi barattoli allineati sul bancone, ciascuno pieno di soldi. Su un barattolo c'era scritto "affitto", su un altro "bollette" e così via. Hackman chiese a Hoffmann come mai, avendo così tanti soldi nei barattoli, avesse ancora bisogno di un prestito, e Hoffmann gli indicò il barattolo del cibo, che era vuoto" (Sunstein e Thaler 2008). Gli individui, nel rapportarsi al denaro fanno un qualcosa di molto simile a quello che ha fatto Hoffman: creano, nella loro mente, e per le funzioni finanziarie più importanti anche in termini fisici, dei conti separati per le diverse tipologie di entrate ed uscite monetarie; questi conti non sono fungibili ed è proprio questo che rende la contabilità mentale un metodo di *budgeting* così efficace.

Spesso, però, purtroppo, proprio a causa della effettiva non perfetta sostituibilità del denaro, poiché l'allestimento dei budget è antecedente all'effettivo pagamento, si arriva a situazioni di sovraconsumo per alcuni beni e di sottoconsumo per altri; l'esempio più efficace a questo

³⁵ Per vedere il video del dialogo tra i due attori: <https://www.youtube.com/watch?v=t96LNX6tk0U>

proposito è fornito da Chip Heath e Jack B. Soll che hanno descritto il comportamento di due uomini, Mr. P e Mr. C, caduti esattamente in questa trappola. Il primo, dopo aver allocato, a livello cognitivo, un determinato budget nel conto dedicato agli acquisti di vestiario, si è recato in un negozio per l'acquisto di un pantalone ma, non avendo trovato nessun paio di pantaloni che soddisfacesse i suoi gusti, ha acquistato un maglione che in una situazione diversa non avrebbe comprato; in modo speculare Mr. C, nell'esempio in questione, si è trovato a rifiutare un invito ad una cena alla quale avrebbe avuto molto piacere a prendere parte e che poteva permettersi dal punto di vista economico, solo perché due giorni prima dell'invito si era ritrovato a spendere molti soldi per dei biglietti teatrali (Heath e Soll 1996, 40). Questo meccanismo, che in molti casi fa sì che si evitino riallocazioni non ottimali di denaro, a volte può impedire, purtroppo, riallocazioni preferibili, come è successo nel caso di Mr. P che avrebbe potuto trasferire quei soldi in un altro conto e non acquistare quel maglione.

Thaler ha spiegato, inoltre, come, in netta contrapposizione con quanto affermato dal principio di fungibilità della moneta, gli individui, nella rapidità con cui spendono un determinato ammontare di denaro, sono influenzati dalla fonte di quest'ultimo. L'economista statunitense, infatti, insieme a Hersh Shefrin, ha proposto, nel 1988, l'idea dell'esistenza di una gerarchia delle fonti di denaro basata sulla diversa predisposizione degli individui a spendere il denaro proveniente dalle fonti in questione (Shefrin e Thaler 1988 in Thaler 1999, 196). Il primo posto della gerarchia è occupato da quel denaro che viene speso più facilmente, quindi, quello dotato di maggiore liquidità come, ad esempio, quello contante o depositato sui conti correnti; il secondo posto è occupato, invece, da conti risparmio, dalle azioni e dalle obbligazioni che essendo, appunto, forme rivolte al risparmio, sono meno spendibili. Le ultime due categorie sono quella del denaro dedicato al rimborso dei mutui ipotecari e, quella, costituita dai guadagni futuri, tra i quali compaiono i fondi pensionistici, per la quale la propensione marginale a spendere degli individui è praticamente nulla (ibidem).

Una importantissima differenza tra la teoria del prospetto di Kahneman e Tversky e il modello di contabilità mentale proposto da Thaler, sta nel fatto che quest'ultimo, contrariamente alla prima, offre la possibilità di prendere in considerazione eventi multipli, codificati mediante l'integrazione e la segregazione. Questo principio, nel modello di Thaler, è racchiuso in quattro categorie (Thaler 1999, 187):

- la segregazione dei guadagni, dovuta al fatto che la funzione valore, in corrispondenza di questi ultimi, è concava. Gli individui assumono un atteggiamento di questo tipo nel momento in cui considerano $v(x)+v(y) > v(x+y)$; un esempio è il caso, riportato da

Thaler stesso, nel quale ad ottantasette persone era stato chiesto se avessero considerato più felice il signor A, che aveva giocato due biglietti della lotteria che gli avevano fruttato cinquanta e venticinque dollari, o il signor B che, acquistando un solo biglietto, aveva vinto settantacinque dollari. Nonostante la vincita risultasse identica, cinquantasei persone su ottantasette hanno considerato il signor A il più felice dei due (Thaler 1991, 31)

- l'integrazione delle perdite, dovuta, invece, al fatto che la funzione valore, in corrispondenza di queste ultime, è convessa. Gli individui assumono questo tipo di atteggiamento nel momento in cui considerano $v(-x)+v(-y) < v(-(x+y))$. Un esempio simile al precedente ha visto i partecipanti intenti a scegliere chi, tra il signor A e il signor B, entrambi destinatari di brutte notizie, fosse maggiormente colpito. Il signor A aveva ricevuto due lettere dall'Internal Revenue Service, a distanza di pochi giorni; nella prima gli veniva detto che avrebbe dovuto pagare cento dollari in più rispetto a quanto già dovuto e, nella seconda che, per via di un ulteriore errore, doveva pagarne ulteriori cinquanta. Al signor B, invece, era arrivata una sola lettera che chiedeva un ulteriore pagamento di centocinquanta dollari. Il 75% degli individui, nonostante la somma da pagare fosse la stessa, ha considerato il signor A il più colpito dei due (ibidem)
- la riduzione delle perdite mediante dei guadagni inferiori che è possibile in quanto, poiché la funzione dei guadagni è più ripida nel tratto iniziale, l'utilità di una piccola variazione negativa può compensare la perdita di utilità derivante da una variazione negativa. Ancora una volta vengono tirati in ballo il signor A e il signor B: il primo, dopo aver danneggiato la sua auto è stato costretto, per la riparazione di quest'ultima, ad un esborso di duecento dollari; lo stesso giorno aveva ricevuto, però, un premio di venticinque dollari. Il signor B, invece, più semplicemente, dopo aver rovinato la sua auto, ha dovuto spendere centosettantacinque dollari per effettuare la riparazione. Il 72% dei soggetti che hanno preso parte all'esperimento, nonostante l'*outcome* fosse lo stesso, ha individuato nel signor B la persona più scontenta delle due (ivi, 54)
- la cancellazione delle perdite contro i guadagni superiori, per la compensazione e la mitigazione dell'avversione alle perdite. Thaler ha fatto ancora ricorso, per spiegare questo concetto, al signor A e al signor B. Il primo, dopo aver vinto cento dollari alla lotteria ha dovuto pagare ottanta dollari per aver danneggiato un tappeto; il secondo, invece, ha semplicemente vinto venti dollari. Il 61% dei soggetti intervistati ha dichiarato di considerare il signor B il più felice dei due (ivi, 31). Anche questo fenomeno è dovuto alla forma delle funzioni dei guadagni e delle perdite; il risultato

monetario è lo stesso per i due individui ma, data la forte avversità alle perdite che caratterizza tutti i soggetti, questi considerano maggiore l'utilità del signor B in quanto quest'ultimo non è incorso in perdite

Grande merito del modello della contabilità mentale è quello di aver dato a Thaler la possibilità di fornire una spiegazione a due interessanti anomalie che non trovavano motivazione d'essere nella teoria economica mainstream ma, per le quali esistono forti evidenze empiriche: l'effetto dotazione, meglio noto come *endowment effect*, e l'effetto costi sommersi, o *sunk cost effect*.

3.1.1 L'effetto dotazione

L'effetto dotazione, come lo stesso Thaler ha spiegato, concerne l'idea secondo la quale “le perdite hanno un peso maggiore rispetto ai guadagni” (Thaler 1985, 201) e, più nello specifico, riguarda la discrepanza che si crea tra le diverse valutazioni che un individuo fornisce di un bene a seconda che sia già in possesso o meno di quest'ultimo.

Thaler ha fornito, a riguardo, un semplice ma efficace esempio. L'economista statunitense ha osservato che il professor R. (che oggi si sa essere Richard Rosett³⁶), raffinato conoscitore ed estimatore di vini, si mostrava assai restio a vendere una qualsiasi bottiglia della sua collezione, nonostante gli venissero proposti lusinghieri compensi che raggiungevano i cento dollari a bottiglia, ed ha notato che questi era solito acquistare il vino solamente alle aste e non pagare mai un prezzo superiore ai trentacinque dollari per una bottiglia di buona qualità; a prezzi compresi tra i trentacinque e i cento dollari, quindi, il professor R. non era solito né vendere né comprare (Kahneman 2012, 393). Secondo la teoria economica mainstream il prezzo di offerta e quello di domanda devono coincidere; il professore, quindi, avrebbe dovuto attribuire alla bottiglia un unico valore e avrebbe dovuto acquistarla ad un qualunque prezzo inferiore o uguale al valore in questione e venderla ad un qualunque prezzo superiore o uguale al valore scelto. Dall'esempio mostrato, appare, però, evidente che questo meccanismo non si applica nella realtà in quanto, come Kahneman ha affermato, “il fatto di possedere il bene sembra aumentare il valore di quest'ultimo” (ibidem). A Richard Thaler va attribuito il merito di essere riuscito, osservando la funzione valore proposta da Kahneman e Tversky, a fornire una spiegazione a questo effetto e, quindi, di aver mostrato la prima vera applicazione della teoria del prospetto

³⁶ Richard Nathaniel Rosett (1928-2009) è stato presidente del dipartimento di economia dell'Università di Rochester, preside della Graduate School of Business dell'università di Chicago, vice cancelliere della Washington University e preside del College of Business del Rochester Institute of Technology. Fervente sostenitore della teoria economica mainstream, era tra i fautori del libero mercato, dei diritti di proprietà e del governo limitato

ad una problematica economica. L'intuizione di Thaler sta nell'aver capito che "la prospect theory suggerisce che la disposizione a comprare o vendere la bottiglia dipende dal punto di riferimento, ossia dal fatto che il professore possieda o no la bottiglia in questo momento. Se la possiede, considera il dolore di rinunciare alla bottiglia. Se non la possiede, considera il piacere di procurarsela. I valori sono disuguali a causa dell'avversione alla perdita: rinunciare ad una bottiglia di ottimo vino causa più dolore del piacere che procura comprarne una di vino altrettanto buono" (Kahneman 2012, 394) e questo è ravvisabile nel fatto che la funzione è più ripida nel tratto rappresentante le perdite.

3.1.2 L'effetto costi sommersi

La teoria economica mainstream vorrebbe che, nelle scelte di consumo che gli individui sono tenuti ad affrontare, non venissero presi in considerazione quei costi già sostenuti e non più recuperabili, i cosiddetti costi sommersi, o *sunk cost*; Thaler ha, però, notato che, nella realtà, questo tipo di costi influenza le decisioni successive. L'economista statunitense ha, a riguardo, svolto un semplice esperimento mentale: ha supposto che un individuo compri un paio di scarpe che, al momento dell'acquisto, quando è ancora nel negozio, calzino in modo perfetto ma che, già dal primo giorno di utilizzo, inizino a causare dolore e non smettano di farlo neppure nei giorni successivi. Gli individui, in questa situazione, ha spiegato Thaler, si comportano generalmente in modo non pienamente razionale: questi, infatti, nonostante l'utilizzo delle scarpe causi loro dolore, "1) più hanno pagato le scarpe, più volte proveranno ad indossarle; 2) ad un certo punto smetteranno di utilizzare le scarpe ma non le getteranno via; 3) quando il costo sostenuto inizialmente sarà stato completamente "deprezzato"³⁷, butteranno via le scarpe" (Thaler 1999, 190). Un'altra evidenza dell'effettiva esistenza di questo effetto è fornita da Arkes e Blumer, i due ricercatori hanno condotto un esperimento nel quale hanno monitorato la frequenza con la quale diversi gruppi di consumatori, ai quali era stato richiesto di pagare prezzi differenti per un abbonamento a teatro, hanno effettivamente preso parte agli spettacoli. I risultati hanno mostrato che "i consumatori che inizialmente avevano pagato un prezzo maggiore per l'abbonamento, hanno preso parte a più spettacoli nei sei mesi successivi" (Arkes e Blumer 1985, 124) e, probabilmente, lo hanno fatto proprio per via dei più alti costi sommersi.

In alcuni casi, però, è stato dimostrato, il pagamento effettuato anticipatamente rispetto al momento del consumo, porta ad una riduzione della percezione del costo dell'attività in

³⁷ In questo contesto "deprezzato" è da intendersi come "ammortizzato"

questione. E' questo l'effetto che Thaler ha chiamato *payment decoupling* e ha individuato come tipico dei resort che applicano la formula con tariffazione *all-inclusive*³⁸. Questo tipo di piano ha il grande vantaggio di fare sì che i costi per servizi come la ristorazione o le attività ricreative sembrano relativamente contenuti in quanto considerati combinatamente agli altri costi della vacanza; nel caso, invece in cui questa tariffa non venisse applicata, i consumatori andrebbero a valutare singolarmente le spese legate ai diversi servizi (Thaler 1999, 192). In generale, inoltre, ai consumatori non piace “avere il misuratore in funzione” (ibidem) e preferiscono, quindi, tariffe di questo tipo.

3.2 Il Nudging: la Teoria della Spinta Gentile

Il contributo di Richard Thaler è caratterizzato dal tentativo di sviluppare, come spiegato da Petrini e Riccaboni, giornalisti de *Il sole 24 ore*, “un’economia umana che parta dalla consapevolezza che le persone spesso fanno scelte irrazionali e che identifichi politiche non coercitive per orientarle (le persone) verso decisioni desiderabili sul piano individuale e collettivo” (Petrini e Riccaboni 2017); in questo contesto si inserisce a pieno titolo la teoria della spinta gentile esposta dall’autore nel suo scritto *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* del 2008. La teoria dei *nudge* sostiene che le scelte degli individui possano essere influenzate, in modo da riscontrare risultati positivi per i singoli e per la società, da alcuni suggerimenti, aiuti indiretti o incentivi, almeno tanto efficacemente che se si ricorresse alla legislazione, all’adempimento forzato o ad istituzioni dirette. In questo contesto, quindi, le scoperte dell’economia comportamentale assumono un nuovo ruolo in quanto diventano strumenti, per le imprese e per i governi, utili al raggiungimento di un maggiore benessere; gli individui, infatti, in quanto esseri non dotati di perfetta razionalità, “non sanno esattamente cosa è bene per loro e, quindi, può essere utile che qualcuno li accudisca, come un genitore fa con i propri figli” (Novarese 2010, 107). E’ proprio a questa volontà di accudire senza, però, forzare, che Thaler fa riferimento quando parla di “paternalismo libertario”.

3.2.1 Il paternalismo libertario

Le parole “paternalismo” e “libertario” sembrano essere in netta contraddizione tra loro; mentre, infatti, con la prima si fa riferimento ad “una politica sociale [...] ispirata al principio autoritario

³⁸ In questi posti i consumatori pagano, per la vacanza, un prezzo fisso che comprende ogni tipo di servizio, dai pasti, all'alloggio, alle attività ricreative

ma promotrice di attività assistenziali nell'interesse della popolazione" (Treccani), con la seconda ci si riferisce al principio secondo il quale gli individui dovrebbero essere lasciati liberi di effettuare le proprie scelte e di agire come meglio credono e, quindi, secondo il quale "lo Stato non dovrebbe interferire con le scelte dei singoli" (Stiglitz 2003, 70). I due termini, in realtà, accostati, hanno un significato molto più profondo di quanto si possa pensare; per paternalismo libertario si intende, infatti, come Thaler stesso ha spiegato, "un tipo di paternalismo relativamente tenue, indulgente e poco invadente" (Sunstein e Thaler 2008, 11) che non prevede, al fine di indirizzare il comportamento degli individui, l'uso della coercizione. Chi si fa promotore di questo tipo di politica sociale, infatti, si considera paternalista in quanto crede nella necessità che le istituzioni, sia del settore privato sia del settore pubblico, facciano degli sforzi consapevoli affinché gli individui facciano scelte tali da migliorare il benessere proprio e della società nel suo complesso e, al contempo, si considera libertario in quanto sostiene che, comunque, gli individui vadano, poi, lasciati liberi di comportarsi come ritengono più giusto. Sostanzialmente "i paternalisti libertari vogliono aiutare le persone a fare come meglio credono; non desiderano affatto oberare quanti vogliono esercitare la propria libertà" (ibidem); questi, però, "non cercano semplicemente di monitorare o avallare le scelte che gli individui potrebbero fare, ma piuttosto cercano attivamente di spingere gli individui in una direzione che possa migliorare la loro condizione di vita" (ivi, 12).

Non tutti si sono, però, mostrati concordi con questa visione; molti sostengono, infatti, che gli individui siano perfettamente in grado di decidere per se stessi o che, comunque, siano in grado di farlo meglio di chiunque altro e credono, inoltre, fermamente nel potere riequilibratore del mercato. Tra le varie tesi presentate in opposizione a quanto sostenuto da Thaler e Sunstein, particolare rilevanza ha assunto quella di Robert Sudgen, economista inglese, esperto di teoria delle decisioni, la cui opera di ricerca combina elementi di teoria dei giochi e filosofia politica. Sudgen, per quanto ammetta che anche le scelte derivanti dai meccanismi del mercato siano affette da errori di varia natura, non ritiene queste imperfezioni tanto gravi da giustificare l'intervento politico ipotizzato da Thaler; egli è convinto, infatti, che "il paternalismo libertario trascuri il fatto che le virtù del mercato risiedono non tanto nel riflettere accuratamente le preferenze preesistenti degli individui, quanto nel facilitare degli scambi mutualmente profittevoli" (Boschi e Lambiase 2018, 12). L'evidenza empirica ha, però, mostrato che il presupposto secondo il quale gli individui, esseri razionali, sono sempre in grado di compiere le scelte migliori per loro stessi è falso; appurato questo malinteso di base, è facile comprendere che "quando gli individui scelgono in modo meno che perfetto, cambiando leggermente

l'architettura delle scelte³⁹ è possibile migliorare le loro condizioni di vita” (Sunstein e Thaler 2008, 16). La chiave di volta necessaria a comprendere quanto il paternalismo libertario sia utile per il benessere degli individui e, allo stesso tempo non invasivo, sta proprio nel fatto che lo strumento utilizzato non è, come in precedenza si è fatto, la legislazione volta a vietare o imporre determinati comportamenti, bensì l'uso sapiente dell'architettura delle scelte. Come spiegato dagli autori stessi, infatti, “se gli incentivi e i punzoli sostituiscono gli obblighi e i divieti, la pubblica amministrazione sarà al tempo stesso più piccola e più modesta. Quindi, a scanso di equivoci: *non siamo favorevoli ad un governo più invadente, ma a un'attività di governo migliore*” (ivi, 21).

3.2.2 I punzoli

Il cuore pulsante della teoria di Thaler, nonché l'elemento di novità fondamentale necessario per la sua attuazione, è costituito, come il nome stesso del libro suggerisce, dal punzolo (*nudge*); con questo termine gli autori si riferiscono ad un “qualsiasi aspetto dell'architettura delle scelte che altera il comportamento degli individui in maniera prevedibile, senza proibire alcuna opzione o modificare in misura significativa gli incentivi economici. Per essere considerato un semplice punzolo, l'intervento deve poter essere evitato facilmente e senza costi eccessivi. I punzoli non sono imposizioni, sono spinte gentili” (Sunstein e Thaler 2008, 12). Lo scopo, perseguito mediante l'uso dei punzoli è quello, come spiegato da Novarese, di “stimolare comportamenti virtuosi, proponendo esplicitamente una forma di paternalismo temperato per aiutare le persone a raggiungere i propri obiettivi” (Novarese 2010, 108).

Sono molteplici le occasioni nelle quali si rivela con forza la necessità di punzolare gli individui; tra queste vi sono, ad esempio, quei momenti nei quali le persone si trovano a dover affrontare scelte insolite o difficili, quei momenti nei quali non è disponibile un feedback immediato o adeguato alla decisione presa, quelli che prevedono scelte i cui effetti sono imprevedibili o, semplicemente, riferiti ad orizzonti temporali talmente lunghi da risultare di difficile comprensione. In riferimento all'orizzonte temporale, è importante la distinzione tra “beni di investimento” e “beni peccaminosi”: i primi, tra i quali si annoverano, ad esempio, l'attività fisica o l'uso del filo interdentale, sono quelli i cui costi vengono sostenuti immediatamente ma, i cui benefici vengono percepiti in un momento successivo; al contrario, i secondi, tra i quali vanno ricordati il fumo o l'alcol, sono caratterizzati da un piacere immediato del consumo e un

³⁹ Il concetto, ora solo nominato, troverà spiegazione e approfondimento nei paragrafi successivi

pagamento differito dei costi (Sunstein e Thaler 2008, 83). Per entrambe queste categorie di beni si sente, forte, la necessità di ricorrere ai pungoli; se, infatti, gli individui fossero lasciati totalmente liberi di agire come meglio credono, si arriverebbe ad una situazione di sovraconsumo per i beni peccaminosi e di sottoconsumo per i beni di investimento in quanto è oramai noto che le persone sono affette da gravi problemi di autocontrollo. L'esigenza di ricorrere alla spinta gentile è fortemente sentita anche nel momento in cui gli individui sono chiamati a prendere decisioni molto difficili o, semplicemente, che non sono solite ripetersi nel tempo. Ci sono, infatti, scelte che, per loro natura si rivelano più complicate di altre per via, ad esempio, dell'importanza o della gravità delle conseguenze che comportano e viene da sé immaginare che, spesso, nell'affrontare decisioni di questo tipo, gli individui possano aver bisogno di un aiuto esterno per non commettere errori. L'essere umano, per quanto irrazionale, è, però, comunque, dotato della capacità di apprendere dall'esperienza, e dagli errori, propri e altrui e, quindi, di migliorarsi col passare del tempo; come gli autori stessi hanno spiegato, "anche i problemi difficili diventano più facili con la pratica, [...] la pratica rende perfetti, o quanto meno migliori" (ivi, 84). Molte decisioni però, e spesso proprio le più importanti, non offrono la possibilità di fare pratica; basti pensare, ad esempio, a scelte quali la facoltà universitaria da intraprendere o la persona da sposare che vengono fatte una, o al massimo due o tre, volte nella vita. "Generalmente, (inoltre) quanto più è alta la posta in gioco, tanto più raramente si può fare pratica" (ivi, 84) ed è proprio questo il motivo per cui gli individui mostrano, nell'affrontare decisioni di questo tipo, caratterizzate da conseguenze importanti e durature, la necessità di essere indirizzati nei loro comportamenti di scelta, la necessità di essere pungolati. Per poter apprendere dall'esperienza, però, oltre alla possibilità di fare pratica, è di fondamentale importanza la ricezione, da parte degli individui, di feedback chiari ed immediati che permettano di comprendere e, quindi correggere, eventuali errori. Ad esempio "qualcuno potrebbe mangiare per anni alimenti ad alto contenuto di grassi senza mostrare particolari sintomi, e poi essere stroncato improvvisamente da un attacco di cuore" (ivi, 85); probabilmente, in una situazione come questa, se durante gli anni il soggetto in questione ricevesse, dal proprio corpo, segnali di squilibrio, muterebbe il suo comportamento in modo tale da modificare il triste esito finale. Purtroppo, però, è abbastanza raro che i processi a lungo termine riescano a fornire feedback ritenuti validi ed è per questo motivo che, in situazioni come quella appena descritta, gli individui traggono grandi vantaggi dall'essere pungolati. Un ultimo caso in cui il ricorso ai pungoli produce effetti di straordinaria utilità è quello in cui "non si riescono a tradurre le scelte che si possono compiere nelle esperienze che si faranno" (Sunstein e Thaler 2008, 86). A riguardo gli autori hanno fornito un esempio molto efficace: quando si mangia per la prima

volta in un paese dalla cucina esotica, spesso, intelligentemente, se non si sa cosa ordinare ci si affida al consiglio degli altri, solitamente dei camerieri che sono a conoscenza di quali pietanze i turisti gradiscono maggiormente (Sunstein e Thaler 2008, 86). Si rivela utile, infatti, per gli individui, quando non sono in grado di prevedere accuratamente il risultato delle proprie scelte, lasciarsi influenzare da chi ha maggiore coscienza della questione e, quindi, farsi pungolare.

3.2.3 L'architettura delle scelte

Un ruolo di primaria importanza nella teoria di Thaler e, quindi, nell'utilizzo efficace dei pungoli, è svolto dall'architettura delle scelte; questa, secondo quanto affermato dagli autori, per risultare efficace, deve rispettare “un principio psicologico molto semplice ma dal nome elaborato: compatibilità stimolo-risposta. L'idea è che il segnale che si riceve (lo stimolo) deve essere compatibile con l'azione che si desidera stimolare. Se le due cose sono incompatibili, le prestazioni peggiorano e gli individui sbagliano” (Sunstein e Thaler 2008, 91-92). Un architetto delle scelte, nello svolgere il suo ruolo e, quindi, nell'influenzare in modo indiretto le decisioni altrui, deve avere come obiettivo il miglioramento della vita delle persone. La maggior parte degli individui, qualunque sia la natura della scelta che si è chiamati a compiere, tende a preferire quelle opzioni che permettono la minimizzazione dello sforzo; inoltre, “la tendenza a non far nulla diventa ancora più marcata se all'opzione di default è associato il suggerimento implicito o esplicito che tale opzione sia la linea di condotta normale o addirittura raccomandata” (ivi, 95).

E' facile, a questo punto, immaginare l'incredibile importanza che assume la definizione dell'opzione di default, un qualcosa di indispensabile in quanto non sempre è possibile costringere gli individui all'azione; un esempio lampante del potere di questo strumento è fornito dal celebre caso delle donazioni di organi. Osservando i dati, molti rimangono sorpresi nel notare che due paesi simili come la Germania e l'Austria abbiano tassi di consenso alla donazione degli organi totalmente diversi: per il primo i donatori sono, infatti, soltanto il 12% della popolazione, per il secondo paese, invece, questo valore si attesta sulla quasi totalità della popolazione, il 99% (ivi, 185). Per quanto la discrepanza possa sembrare incredibile, non è così difficile trovarvi una giustificazione: in Austria, infatti, la scelta di default è “essere donatori”, quindi, se un individuo non specifica la sua volontà di non esserlo, viene automaticamente considerato tale; in Germania, al contrario, le persone, per diventare donatori, devono espressamente comunicare di volerlo essere. Rimanendo in tema di donazione di organi, in America si è notato un forte divario tra il numero di persone che hanno dichiarato di voler essere

donatori e quelle che effettivamente lo sono; “il 97% degli intervistati si è (infatti) detto generalmente favorevole al trapianto di organi e una maggioranza ragguardevole ha detto di essere interessata a donare i propri organi e quelli dei propri figli” (Kurtz e Saks 1996, 802); nonostante questo, però, “fra coloro che hanno dichiarato di voler personalmente donare gli organi, soltanto il 64% aveva barrato la casella sulla patente di guida e soltanto il 36% aveva firmato una tessera del donatore” (ibidem). Questa discrepanza dipende dal fatto che, al fine di assumere lo status di donatore, è necessario che gli individui svolgano una serie di azioni e molti, per quanto siano disposti a donare, sono vinti dall’inerzia che li spinge a non compiere i passi necessari; questo problema sorge perché, nella maggior parte degli Stati Uniti, la regola vigente è quella del consenso esplicito. Dall’altro lato si trova, invece, l’approccio del consenso presunto: “secondo tale approccio, si presume che tutti i cittadini siano donatori consenzienti; tuttavia, chi lo desidera può registrare molto agevolmente il rifiuto di donare organi” (Sunstein e Thaler 2008, 184). Se il mondo fosse davvero abitato da Econi, piuttosto che da Umani⁴⁰, i due approcci produrrebbero esattamente il medesimo effetto; appare, però, evidente quanto questa affermazione sia lontana dalla realtà dei fatti ed è, proprio per questo motivo, che si sente, forte, la necessità, di architetti delle scelte consapevoli che siano in grado di pungolare le persone nel modo giusto e per le cause giuste.

Gli individui, inoltre, appartenendo alla categoria degli Umani, è possibile commettano degli errori ed è giusto che una buona architettura delle scelte tenga in conto questa possibilità e sia in grado di arginare i problemi a questa relativi. Un esempio semplice ma esplicativo di architettura che tiene conto e “aggira” i problemi legati ai comportamenti umani è ravvisabile nel funzionamento degli sportelli ATM; questi, infatti, nel momento in cui si dispone per un prelievo di contanti, prima di erogare la moneta, obbligano al ritiro della carta in modo tale da evitare l’errore, molto comune, di post-completamento⁴¹ consistente nel ritiro dei soldi con conseguente abbandono, involontario, della tessera. Un modo, come si è detto, efficace per fare sì che gli individui, imparando dalla loro esperienza, commettano meno errori, consiste nel fornire feedback adeguati; “i sistemi ben congegnati (infatti) fanno sapere agli utilizzatori quando agiscono correttamente e quando commettono errori” (ivi, 100).

⁴⁰ Sono i due termini ai quali Thaler fa ricorso per far riferimento, con il primo, agli esseri perfettamente razionali tipici della teoria economica mainstream e, con il secondo, agli individui operanti nel mondo reale, con le loro imperfezioni e i loro elementi di irrazionalità

⁴¹ Si tratta di una serie di errori che derivano dal fatto che, solitamente, nel momento in cui un individuo completa la mansione principale, dimentica gli aspetti ad essa correlati, quelli “secondari”. Un altro esempio di errore post-completamento si ha nel caso in cui le persone, una volta rifornita di carburante la propria auto, dimenticano di chiudere il serbatoio con l’apposito tappo; anche a questo problema si è trovata una soluzione e lo si è fatto mediante l’applicazione di un cordoncino che lega il tappo al serbatoio stesso (Sunstein e Thaler 2008, 98)

Nel progettare un'efficace architettura delle scelte, bisogna, inoltre, tenere in considerazione il fatto che gli individui non affrontano allo stesso modo tutte le decisioni che si trovano a dover prendere; molto spesso, infatti, nel rapportarsi a scelte complesse, le persone mettono in atto una serie di strategie volte a trovare una modalità di semplificazione valida. Per questo motivo “via via che le alternative si fanno più numerose e complesse, gli architetti delle scelte hanno molti più elementi su cui ragionare e molto più lavoro da fare [...] (dovranno) creare una struttura, la quale a sua volta influenzerà gli esiti delle decisioni” (Sunstein e Thaler 2008, 105).

Un'architettura delle scelte, comunque, per risultare efficace, deve essere progettata tenendo ben in mente l'obiettivo da raggiungere, ovvero, quello di fornire aiuto agli individui nel compiere le loro scelte e, quindi, allargando l'orizzonte, fare sì che questi riescano ad accrescere il loro benessere.

3.2.4 Le influenze sociali

Un fattore da tenere in considerazione, nel momento in cui si progetta un'architettura delle scelte, è il fatto che, al contrario degli Econi che, come si è detto, essendo esseri razionali, sono egoisti⁴², gli Umani subiscono l'influenza delle azioni e dei pensieri altrui. Le persone, apprendendo le une dalle altre, si influenzano a vicenda e plasmano i loro comportamenti in modo tale da uniformarli a quelli degli altri; per questo motivo, “le influenze sociali sono uno dei modi più efficaci per esercitare un'azione di pungolamento” (Sunstein e Thaler 2008, 62).

Molti esperimenti sono stati condotti per verificare come, appunto, gli individui modificassero il loro comportamento in base al contesto sociale nel quale fossero chiamati ad agire; tra i più importanti si ricorda, sicuramente quello condotto dallo psicologo sociale polacco Solomon Asch. “Secondo la ricerca dello studioso, l'essere membro di un gruppo è una condizione sufficiente per modificare le proprie azioni e anche i giudizi e le percezioni visive di una persona” (Tortora 2017) e, per verificare ciò ha portato un soggetto in una stanza, insieme ad altre persone, attori istruiti sul comportamento da tenere, e ha chiesto lui di identificare, all'interno di un'immagine contenente tre linee, la linea più lunga. Il soggetto dell'esperimento avrebbe dovuto rispondere dopo gli attori, ai quali era stato detto di scegliere una linea che non fosse la più lunga e, quindi, di sbagliare. Nonostante la banalità del compito da svolgere, “i risultati hanno mostrato che, in media, il 32% dei soggetti ha dato risposte chiaramente scorrette,

⁴² Il termine è da intendersi nella sua accezione economica: egoista è il soggetto le cui preferenze non sono influenzata dalle preferenze altrui

dimostrando ancora una volta che le persone tendono a conformarsi al gruppo nonostante prove evidenti” (Tortora 2017). Un comportamento del genere, e di casi come questo la letteratura è piena, può avere due spiegazioni: “la prima ha a che fare con l’informazione trasmessa dalle risposte altrui, la seconda con le pressioni del gruppo di pari e il desiderio di non incorrere nella disapprovazione degli altri” (Sunstein e Thaler 2008, 65). A riprova del fatto che gli individui subiscono realmente questo tipo di influenza c’è il fatto, osservato dai sociologi, che, quando gli stessi esperimenti vengono ripetuti in forma anonima, il grado di errore e, quindi, di conformismo, diminuisce. Alcuni studi hanno mostrato, comunque, che gli individui, spesso, oltre ad esprimere esternamente le opinioni proprie del gruppo, le interiorizzano fino ad assimilarle del tutto e, addirittura, a mantenerle come proprie anche in condizioni diverse da quelle di partenza, come, ad esempio, in una situazione che vede cambiati molti dei componenti del gruppo stesso; proprio per questo motivo, frequentemente, si incontrano molte difficoltà ad eliminare, dalla mente delle persone, le idee ben radicate, anche se prive di ogni fondamento. Un problema molto serio, legato a questo “conservatorismo collettivo”, è l’ “ignoranza pluralistica”, ovvero “l’ignoranza, da parte di tutti o della maggioranza degli individui, di ciò che gli altri pensano” (ivi, 67) che, sommata alla necessità di conformismo, può portare a gravissime conseguenze. In un esperimento ispirato a quelli di Asch, il cui scopo era capire come il nazismo fosse stato possibile, era stato chiesto a delle persone di esprimere il loro accordo o disaccordo con una frase nella quale la libertà di parola era presentata come un privilegio piuttosto che un diritto e, quindi, era definita come sospendibile in caso di “minaccia”. In caso di risposta individuale solo il 19% dei partecipanti all’esperimento si è detto concorde con l’affermazione in questione; in caso di risposta collettiva, invece, a dimostrazione di quanto precedentemente affermato, ben il 58% dei soggetti ha affermato di essere d’accordo (ivi, 67). L’influenza del gruppo è uno strumento molto potente ma, si sa, “da grandi poteri derivano grandi responsabilità”; così come possono essere un importantissimo strumento di crescita per i singoli individui e per la società, infatti, le influenze sociali possono anche rivelarsi, come, appunto, nel caso della diffusione del nazismo, deleterie armi di distruzione dalle quali si farebbe bene, se fosse possibile, a rifuggire.

Un altro esempio della capacità, di questo tipo di influenze, di condizionare le opinioni delle persone, è fornito dalla *Seattle Windshield Pitting Epidemic*, l’incredibile diffusione del fenomeno di puntinatura dei parabrezza manifestatasi nei dintorni di Seattle nel 1954. Molte persone, quell’anno, a Bellingham, notarono la formazione, sui loro parabrezza, di piccoli buchi o puntini e, credendo il fenomeno dipendesse dall’opera di alcuni vandali, denunciarono il fatto alle autorità locali; nel giro di poco tempo dalla diffusione della notizia, sempre più persone

iniziarono a denunciare la stessa cosa e si comprese, quindi, che la causa non poteva essere ricercata in delle semplici azioni vandaliche. Con l'ingigantirsi del fenomeno, migliaia di persone iniziarono a denunciare lo stesso tipo di problema, le indagini si attivarono e si scoprì che, semplicemente, quei puntini erano il frutto della normale usura delle auto e che, infatti, erano presenti su tutte le auto non nuove; banalmente le persone non ci avevano mai fatto caso e, quando qualcuno l'ha notato, a catena tutti hanno iniziato a farlo (Stein 2003).

Il forte impatto delle azioni e delle convinzioni del gruppo, sull'agire di un singolo individuo fa sì che “se gli architetti delle scelte desiderano modificare i comportamenti individuali ricorrendo ad un pungolo, è (spesso) sufficiente che informino gli individui di ciò che gli altri stanno facendo” (Sunstein e Thaler 2008, 75).

3.2.5 Applicazioni ed esempi

Moltissimi sono stati, nel corso degli anni e in giro per il mondo, i contesti nei quali quanto affermato da Thaler e Sunstein ha trovato applicazione; tra le migliaia di pungoli che sono stati trovati e implementati, al fine di aiutare le persone a migliorare la propria esistenza, tra i più noti si ricordano, sicuramente il sito *Stickk.com*, il programma *Dollar a Day* e il *Destiny Health Plan*.

Dean Karlan, professore di economia presso l'università di Yale, nel 2007, ha dato vita, insieme a Ian Ayres, alla start-up digitale *Stickk.com*, un sito che permette agli utenti di essere pungolati e, quindi, di ricevere aiuto per il raggiungimento dei propri obiettivi e la realizzazione delle proprie aspirazioni. Il sito offre due diverse possibilità: si può scegliere di intraprendere la via che prevede una soluzione finanziaria e quella che prevede, invece una soluzione di natura diversa, basata, appunto, proprio sulle influenze sociali. Nel primo caso gli utenti mettono in ballo una determinata somma di denaro e fissano un obiettivo e delle modalità di verifica del raggiungimento dello stesso; al termine del tempo stabilito, gli utenti, se hanno raggiunto il loro scopo, possono riavere in dietro il loro denaro che, altrimenti, viene per intero devoluto in beneficenza. Nel secondo caso, invece, gli utenti scelgono, non i soldi, ma la pressione sociale, come elemento di sprono; le persone, in questa situazione, infatti, sottopongono il loro operato al giudizio di un gruppo di pari che, mediante dei blog o delle chat collettive, monitora il perseguimento dei risultati. Come la pagina web stessa riporta “a differenza di altre piattaforme di definizione degli obiettivi, la nostra metodologia è strutturata in modo specifico per aiutare

le persone a sfruttare il potere degli incentivi e della responsabilità e si dimostra empiricamente che aumenta le possibilità di successo delle persone fino a tre volte” (Ayres e Karlan 2007).

Negli Stati Uniti, ancora oggi, le gravidanze adolescenziali sono un problema molto sentito; moltissime sono, infatti, le ragazze di età inferiore ai 18 anni con un figlio a carico e, come mostrato dalle statistiche, dopo una prima gravidanza, queste “spesso hanno un’altra gravidanza dopo un anno o due” (Sunstein e Thaler 2008, 226). Per aiutare queste giovani ragazze, in molte città americane, è stato varato un programma sociale, chiamato *Dollar a Day*, “in base al quale le adolescenti con un figlio ricevono un dollaro per ogni giorno in cui non sono in stato interessante” (ibidem). Come riportato dal sito, l’eco dell’iniziativa è stata strepitosa; il programma ha, infatti, visto quattrocento persone donare per la sua causa solo nel primo giorno di vita e, ben presto, ha iniziato a ricevere fondi da decine di organizzazioni non-profit pronte a sostenerne la causa (Dollaraday.com, 2015).

Il *Destiny Health Plan* è un programma nato dalla volontà di alcune compagnie assicurative, intente a ridurre i costi nel lungo periodo e, quindi, a spronare le persone a condurre uno stile di vita più sano. I partecipanti al programma sono spinti attivamente a fare scelte di vita più salutari; infatti, quando intraprendono iniziative sane, come, ad esempio, acquistare cibo biologico o iscriversi ad un corso di nuoto, ricevono dei “punti vitalità” (*Vitality Bucks*) che, un po’ come funziona per le miglia Alitalia, possono essere usati per prenotare camere d’albergo, per acquistare biglietti aerei, abbonamenti a riviste e via dicendo. Un’iniziativa come questa ha permesso alle compagnie assicurative di ridurre i costi per le parcella mediche e, soprattutto, ha motivato gli individui a migliorare la propria salute e il proprio stile di vita in modo efficace ed economico.

Decine, anzi centinaia, di programmi e iniziative simili a queste sono state messe in atto in tutto il mondo e, come voluto dai principi del paternalismo libertario, hanno spinto le persone a fare scelte che migliorassero il benessere proprio e della società nel suo complesso senza, però, produrre alcun obbligo o alcun divieto.

A Richard Thaler, con i risultati delle sue ricerche, va riconosciuto il merito di aver compreso la presenza e il ruolo dell’irrazionalità tra le caratteristiche degli esseri umani e di aver trovato un modo di codificarla in modo tale che gli individui, consapevoli o meno dei propri limiti, possano, anche grazie ad aiuti esterni, agire commettendo il minor numero possibile di errori e, quindi, accrescendo la felicità propria e altrui.

Conclusioni

Questo lavoro ha fornito una panoramica delle tappe principali che, dall'economica classica e neoclassica, hanno portato alle moderne teorie economiche. In particolare, l'analisi si è focalizzata sulle assunzioni alla base del modello economico neoclassico, ovvero, la perfetta razionalità e l'egoismo dei soggetti economici, nonché la perfetta informazione di cui sono, in ogni momento, dotati. Tali assunzioni, necessarie per lo sviluppo di un modello normativo volto a fornire delle predizioni attendibili dei comportamenti umani, si sono, però, rivelate scarsamente capaci di spiegare la complessità del mondo reale. A tali limiti della teoria mainstream, hanno cercato di rispondere psicologi ed economisti come Simon, Kahneman, Tversky e Thaler, i padri fondatori dell'economia comportamentale. Le teorie da questi sviluppate, non solo hanno cambiato le assunzioni e gli strumenti concettuali di analisi della realtà, ma hanno finito con il ridefinire finanche lo scopo stesso dell'indagine economica. L'economia, da una scienza normativa esatta finalizzata alla previsione dei comportamenti umani in situazioni di scelta e consumo, è diventata una scienza sociale positiva il cui obiettivo è la descrizione e la comprensione dei meccanismi alla base del reale comportamento degli individui. Nella stesura del lavoro, particolare attenzione è stata posta sul concetto di razionalità limitata sviluppato da Simon e sulla teoria del prospetto di Kahneman e Tversky che, dopo un'attenta analisi svolta, mediante il metodo sperimentale, sul comportamento delle persone, sono giunti alla formulazione di una nuova teoria del valore. Ci si è focalizzati, poi, nella terza ed ultima parte dell'elaborato, sull'opera di Richard Thaler che è riuscito a fornire una declinazione applicativa delle teorie dei suoi predecessori pervenendo, infine, alla formulazione del concetto di spinta gentile *valsogli*, nel 2017, l'attribuzione del Premio Nobel per l'Economia.

La realtà nella quale viviamo, prendiamo le nostre decisioni ed agiamo tende, col passare del tempo, a diventare sempre più complessa ed articolata, ed è per questo motivo che il lungo percorso di evoluzione della scienza economica è da considerarsi tutt'altro che concluso. Aumentando la complessità dell'ambiente, gli individui mutano i loro comportamenti; nuove variabili vengono introdotte e sono, quindi, necessari nuovi modelli per la rappresentazione dei fenomeni. Se ci si fermasse allo stato attuale dei fatti, si commetterebbe, infatti, lo stesso errore di chi, al suo tempo, non ha riconosciuto la portata delle novità introdotte dalla branca sperimentale e comportamentale della disciplina economica; così come il modello economico neoclassico non è adatto, oggi, a descrivere la realtà dei fatti, un domani potrebbero essere i modelli attualmente considerati validi, per via della crescente complessità dell'ambiente, a dimostrarsi inadeguati a modellare e spiegare in maniera soddisfacente i fenomeni emergenti.

Bibliografia

- Arkes, Hal R., e Catherine Blumer. «The Psychology of Sunk Cost.» *Organizational behavior and human decision processes* 35 (1985): 124-140.
- Ayres, Ian, e Dean Karlan. «Sticck.com.» New Haven, 2007. (link in sitografia)
- Bar-Hillel, Maya. «On the Subjective Probability of Compound Events.» *Organizational Behavior and Human performance* 9 (1973): 396-406.
- Bar-Hillel, Maya, e Fischhoff Baruch. «Diagnosticity and the base-rate effect.» *Memory and Cognition* 12 (4) (1984): 402-410.
- Bentham, Jeremy. «An Introduction to the Principles of Morals and Legislation.» In *A Bentham Reader*. New York: M. P. Mack, 1789.
- Bentham Jeremy. *Fragment on government*. 1776. London: oxford at the Clarendon Press, 1891.
- Blaug, Mark. «Was there a marginal revolution?» *History of Political Economy*, in Black *et al.*, 1972.
- Boschi, Melisso, e Fortunato Lambiase. «Nudging. Il contributo di Thaler alla scienza economica e alcuni riflessi dell'economia comportamentale sulla valutazione delle politiche pubbliche.» *Esperienze*, 2018: 1-16.
- Bossenbroek, Anton, Alfredo Tirado-Ramos, e Peter M. A. Sloot. «Grid Resource Allocation by Means of Option Contracts.» *IEEE Systems Journal* 3, n. 1 (2009): 49-64.
- Chapman, Jean P., e Loren J. Chapman. «Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations.» *Journal of Abnormal Psychology* 72, n. 3 (1967): 193-204.
- Chevallier, Jean-Jacques. *Storia del pensiero politico – un'epoca di transizione: 1789-1848*. Bologna: Il Mulino, 1986.
- Coase, Harry Ronald. «How Should Economists Choose?» In *Essays on Economics and Economists*, di Harry Ronald Coase, 15-34. Chicago: University of Chicago Press, 1994.
- Dasgupta, Amiya Kumar. *La teoria economica da Smith a Keynes*. Bologna: Il mulino, 1987.
- Di Taranto, Giuseppe. *Jevons visto da Giuseppe di Taranto*. Roma: Luiss Press, 2008.
- «Dizionari online.» Edizioni Giuridiche Simone, s.d. (link in sitografia)

- Fisher, Irving. *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*. Cambridge (Massachusetts): Connecticut Academy of Arts and Sciences, 1892.
- Fridman, Milton. «The Methodology of Positive Economics.» In *Essays in Positive Economics*, di Milton Friedman, 3-43. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- Galiani, Ferdinando. *Della moneta*. 1963. Milano: Feltrinelli, 1751.
- Gilli, Mario. «Elementi per un confronto metodologico tra economia comportamentale ed economia neoclassica.» *Rivista Italiana degli Economisti* 10(1) (2005): 5-22.
- Gioia, Vitantonio, e Stefano Perri. *Corso di istituzioni di economia, Volume I*. Lecce: Piero Manni editore, 2002.
- Güth, W., R. Schmittberger, e B. Schwarze. «An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining.» *Journal of Economic Behavior & Organization* 3 (1982): 367-388.
- Heath, Chip, e Jack B. Soll. «Mental Budgeting and Consumer Decisions.» *Journal of Consumer Research* 23 (1996): 40-52.
- Hobson, John. *work and wealth*. Londra: Macmillan, 1914.
- Hutchison, Terence Wilmot. *A review of economic doctrines*. Oxford: Oxford University Press, 1953.
- Ingrao, Bruna, e Giorgio Israel. *La mano invisibile. L'equilibrio economico nella storia della scienza*. Roma-Bari: Laterza, 1987.
- Jevons. *Letters and Journals*. London: Macmillan, 1886.
- Jevons, William Stanley. *Theory of political economy*. 1965. New York: Sentry Press, 1871.
- Kahneman, Daniel. *Pensieri lenti e veloci*. Milano: Arnoldo Mondadori Editore S.p.a, 2012.
- Kahneman, Daniel, e Amos Tversky. «Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.» *Science* 185, n. 4157 (1974): 1124-1131.
- Kahneman, Daniel, e Amos Tversky. «Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk.» *Econometrica* 47 (2) (1979): 293-291.
- Katona, George. *Psychological Analysis of Economic Behavior*. new York: McGraw-Hill, 1951.

- Kurtz, Sheldon F., e Michael J. Saks. «The Transplant Paradox: Overwhelming Public Support for Organ Donation vs. Under Supply of Organs: The Iowa Organ Procurement Study.» *Journal of Corporation Law*, 1996: 767-806.
- Laganà, Iside Rita. «Neuroeconomia e teoria dei giochi. Tra cervello, decisioni ed emozioni.» *Il mondo dell'intelligence* (Sistema di informazione per la sicurezza della repubblica), 2017.
- Luppi, Barbara, e Luca Zarri. «Economia Comportamentale: limitazioni cognitive, preferenze socialmente condizionate e comportamento economico.» *Economia Politica* a. XXVI, n. 1 (2009): 133-169.
- Macchi, Laura. *Il ragionamentoprobabilistico. Ruolo delle euristiche e della pragmatica*. Firenze: La Nuova Italia Editrice, 1994.
- Mill, John Stuart. *Utilitarianism*. 1861, "Fraser's Magazine", vol.64, pp. 383-384; rist. in J.S. Mill e L. Bentham, *Utilitarianism and other essays* cit., pp. 272-338; trad. it., *L'utilitarismo*, Milano: Sugarco, 1991.
- Mistri, Maurizio, Enrico Rubaltelli, e Rino Rumiati. *Psicologia economica*. Roma: Carocci, 2008.
- Novarese, Marco. «Economia comportamentale e scelte del consumatore.» *Consumatori, Diritti e Mercato*, n. 3 (2010): 106-112.
- Pietrini, Pietro, e Massimo Riccaboni. «Thaler: un Nobel alla conoscenza, non solo all'economia.» *ilsole24ore*, 11 Ottobre 2017.
- Ricardo, David. *Principles of Political Economy and Taxation*, 1817, trad. it. *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*. Milano: Isedi, 1976.
- Roncaglia, Alessandro. *La ricchezza delle idee*. Roma-Bari: Editori Laterza, 2003.
- Salvati, Antonio. «Concezione della pena e ruolo delle istituzioni pubbliche.» *Amministrazione in cammino*, 2009.
- Sánchez, Angel, e Ignacio Tamarit. «Emotions and Strategic Behaviour: The Case of the Ultimatum Game.» *PLoS ONE* 11(7) (2016): 1-12.
- Sapere.it. DeAgostini, 2018. (link in sitografia)

- Sciences, The Royal Swedish Academy of. *The Nobel Prize*. 9 Ottobre 2017.
<https://www.nobelprize.org/prizes/economics/2017/press-release/>.
- Screpanti, Ernesto, e Stefano Zamagni. *Profilo di storia del pensiero economico; Dalle origini a Keynes*. Roma: Carocci editore, 2004.
- Shefrin, Hersh, e Richard H. Thaler. «The behavioral life-cycle hypothesis.» *Economic Inquiry* 26 (1988): 609-643.
- Simon, Herbert Alexander. «Theories of Bounded Rationality.» In *Decision and Organization*, di Charles McGuire e Roy Radner, 161-176. Amsterdam: Holland Publishing Company, 1972.
- Simon, Herbert. «Behavioural Economics.» In *The New Palgrave: a Dictionary of Economics*, vol. I, di John Eatwell, Murray Milgate e Newman Peter, 221-225. New York: Stockton Press, 1987.
- Stein, Alan J. «Windshield pitting incidents in Washington reach fever pitch on April 15, 1954.» *HistoryLink.org* 5136 (2003).
- Stiglitz, Joseph E. *Economia del settore pubblico*. Milano: Editore Unico Hoepli Milano, 2003.
- Sunstein, Cass R., e Richard H. Thaler. *La spinta gentile. La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute e felicità*. Milano: Feltrinelli, 2008.
- Thaler, Richard H. «Mental Accounting and Consumer Choice.» *Marketing Science* 4, n. 3 (1985): 199-214.
- Thaler, Richard H. «Mental Accounting Matters.» *Journal of Behavioral Decision Making* 12 (1999): 183-206.
- Thaler, Richard H. *Quasi Rational Economics*. New York: The Russell Sage Foundation, 1991.
- Tortora, Francesco. «I 28 esperimenti psicologici che smascherano i nostri pregiudizi e condizionamenti.» *Corriere della Sera*, 2017.
- Treccani. «Dizionario di economia e finanza.» 2012. (link in sitografia)
- Treccani. «Enciclopedie online.» s.d. (link in sitografia)
- Varian, Hal Ronald. *Microeconomia*. Venezia: Libreria Editrice Cafoscarina Srl, 2012.

Villani, Andrea. *Gli economisti, la distribuzione, la giustizia – Adam Smith e John Stuart Mill*.
Milano: F. Angeli, 1994.

Sitografia

<https://www.corriere.it/tecnologia/cards/i-28-esperimenti-psicologici-che-smascherano-nostri-pregiudizi-condizionamenti/esperimento-asch.shtml>

<http://dollaraday.co/#beginning>

<http://www.historylink.org/File/5136>

<https://www.ilsole24ore.com/art/cultura/2017-10-10/thaler-nobel-conoscenza-non-solo-all-economia-180308.shtml?uuid=AEB7QZjC>

<https://www.nobelprize.org/prizes/economics/2017/press-release/>

<https://www.simone.it/newdiz/?action=view&id=3204&dizionario=6>

<https://www.stickk.com/faq/about/About+stickK>

<http://www.treccani.it/enciclopedia/claude-adrien-helvetius/>

http://www.treccani.it/enciclopedia/funzione-di-produzione_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

http://www.treccani.it/enciclopedia/homo-oeconomicus_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/

<http://www.treccani.it/enciclopedia/paternalismo/>

http://www.treccani.it/enciclopedia/valore-lavoro-teoria-del_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/