

## Il premio Nobel per l'economia a R. Thaler: qualche indicazione utile

Roberto Fini

Immaginate un bagno pubblico maschile: probabilmente a tutti è capitato di entrarci e di trovarlo sporco di urina finita fuori del luogo deputato ad accoglierla. Succede: spesso non si riesce a "centrare" l'obiettivo o semplicemente si è distratti e si pensa ad altro. Non è piacevole per il malcapitato utente. E in genere sono vani i cartelli che invitano a lasciare il bagno pulito come ci piacerebbe trovarlo entrandovi. In qualche caso si trovano affissi cartelli che promettono terribili sanzioni contro chi sporca, ma come si può immaginare sia gli inviti che le minacce cadono in genere nel vuoto.

Piccolo trucco, sembra adottato da alcune amministrazioni locali negli USA: dipingere una piccola mosca nella tazza nel punto dove si dovrebbe dirigere il getto. Ovviamente tutti gli utenti si accorgono che la mosca è finta, ma ugualmente pare accertato che la tendenza dei più sia quella di "mirare" il piccolo insetto, con questo evitando di sporcare dove non si deve farlo.

Quello della finta mosca è un esempio di "spinta gentile", di *nudge* il cui inventore è Richard Thaler. Volete esempi meno imbarazzanti? Come si fa a motivare le persone a mangiare più sano rispetto alle abitudini? Nelle mense scolastiche degli Stati Uniti si usa un tipo diverso di "spinta gentile": se volete che gli studenti scelgano i cavolfiori e non le carote, allora dovete mettere i cavolfiori esposti prima delle carote. Non state obbligando nessuno a mangiare cavolfiori, semplicemente usate un innocente trucco per indurre un po' di persone a fare una scelta dietetica più sana, o semplicemente più conveniente per l'amministrazione della mensa. E sembra che il trucco funzioni!

Dunque, il Nobel per l'economia 2017 è stato assegnato a Richard Thaler (n. 1943). Senza dubbio si tratta di un premio meritato: negli ultimi anni Thaler ha dato un contributo fondamentale allo sviluppo dell'economia comportamentale, integrando la teoria già sviluppata dai precursori con indicazioni sulla sua applicazione concreta in diversi campi, segnatamente nell'ambito dei comportamenti fiscali e di investimento finanziario (quindi ben oltre gli interessi dei gestori di bagni pubblici o mense scolastiche...).

Semmai, ma è solo una nota al margine, c'è da chiedersi perché l'Accademia Nobel non ha associato al premio uno studioso come H. Shefrin (n. 1948), che pure ha firmato con Thaler importanti lavori di finanza comportamentale. Sarebbe stato un riconoscimento legato a temi già coperti da entrambi gli autori di sicuro significato positivo: ma è inutile spaccare il capello in quattro su simili questioni.

In Italia R. Thaler è conosciuto prevalentemente per la pubblicazione del suo lavoro intitolato in italiano "La spinta gentile". Il libro è gradevole, ben scritto ed interessante ed è una lettura alla portata degli studenti. Il titolo italiano forse non rende completamente il termine inglese *nudge*, che del resto nel corpo del volume viene tradotto in modo più efficace e corretto come "pungolo". Può essere interessante osservare che l'Accademia Nobel ha nel corso del tempo dimostrato un'attenzione notevole ai temi che correntemente vengono definiti come propri dell'economia comportamentale, suggerendo implicitamente attraverso l'assegnazione del premio a studiosi in qualche modo collegati a questo tema, un percorso di graduale approfondimento che ha reso le prime intuizioni un corpo teorico coerente.

È appena il caso di ricordare i protagonisti di questo percorso: H. Simon (1916-2001, Nobel 1978) ne è stato il precursore avendo avuto il ruolo di battistrada introducendo l'importante costrutto della razionalità limitata, che in sostanza sottolinea la difficoltà di scelte perfettamente razionali in contesti di notevole complessità.

Il ragionamento di Simon viene ripreso, approfondito ed arricchito da G. Akerlof (n. 1940, Nobel 2001): attraverso il ben conosciuto esempio della vendita delle auto usate, in cui il compratore e il

venditore hanno informazioni diverse riguardo alle condizioni del mercato, egli introduce il fondamentale costruito delle asimmetrie informative, la cui presenza produce effetti sub-ottimali, riducendo significativamente l'ambito in cui operano meccanismi di perfetta efficienza (con qualche semplificazione le ipotesi di Akerlof possono essere facilmente replicate in aula).

Nel 2002 il premio viene assegnato a D. Kahneman (n. 1934) e a V. Smith (n. 1927): un Nobel "in condominio", come è accaduto diverse volte, a due studiosi di orientamento e formazione diversi. Kahneman, psicologo come formazione, ha preso in considerazione i comportamenti umani di fronte a scelte che risentono inevitabilmente di pregiudizi e condizionamenti legati a schemi mentali ben difficilmente rimovibili. V. Smith è stato il pioniere dei protocolli di economia sperimentale: senza tali protocolli ben difficilmente l'economia comportamentale avrebbe potuto conseguire risultati di così vasta portata (anche il celebre esperimento del biglietto di teatro con varianti trascurabili si presta ad una verifica sperimentale in aula).

R. Shiller (n. 1940, Nobel 2013) ha studiato con particolare attenzione i numerosi casi di "euforia irrazionale" che sono in grado di produrre le bolle speculative e che sono all'origine delle conseguenti crisi dei mercati finanziari: il suo database sui prezzi degli immobili urbani USA permette di verificare le dimensioni della bolla che si andava ingigantendo nei primi anni Duemila e che condurrà pochi anni dopo alla più profonda crisi economica dopo quella del '29 (il database continuamente aggiornato si trova sulla home page del sito personale di Shiller).

Certamente questo percorso può apparire in rotta di collisione rispetto ai fondamenti dell'economia classica e neoclassica. Ed in parte lo è: introdurre gli elementi di razionalità limitata, di asimmetria informativa, ecc. comporta mettere in discussione il caposaldo della perfetta razionalità che è alla base dei ragionamenti della teoria economica "tradizionale". Non è però il caso di gettare via il bambino con l'acqua sporca: il modello del *rational man*, dei comportamenti perfettamente ottimizzanti, ecc. sono sembrati il modo migliore per strutturare un comportamento umano prevedibile e dunque generalizzabile.

Solo con il tempo si è cominciato a ritenere che anche comportamenti non perfettamente razionali potevano essere "prevedibili", anche se su basi meno precise ma, proprio per questo, più rispondenti alla realtà e che dunque era possibile ed utile sviluppare protocolli di studio ugualmente precisi e soddisfacenti. Oggi, in particolare negli USA e in misura minore in UK, l'economia comportamentale è entrata a pieno titolo nel *mainstream*. Molto meno in Italia, dove ben pochi sono gli studiosi in qualche modo definibili come legati all'economia comportamentale.

Tornando a Thaler è bene sottolineare che l'attribuzione del Nobel segnala un significativo passo avanti nello stadio di sviluppo dell'economia comportamentale: perché un settore di studio possa considerarsi interno al *mainstream* non è evidentemente sufficiente che si siano moltiplicate le cattedre riferibili al settore, ma che il livello degli studi abbia raggiunto un grado di maturazione tale da rendere possibili concrete applicazioni. Con Thaler (e con Shefrin...) questi passi in avanti si sono registrati grazie alle applicazioni che sono state sviluppate in ambito fiscale e finanziario in misura particolare. Ci si può ragionevolmente aspettare che le prossime fasi possano rappresentare ulteriori affinamenti delle applicazioni, accompagnate dai raffinamenti della neuroeconomia resi possibili grazie all'uso di strumenti di indagine via via più sofisticati.