

L'ANALISI

Thaler è un Nobel coi piedi per terra

Richard Thaler insegna all'Università di Chicago e ha vinto il premio Nobel 2017 per l'economia. All'annuncio mi sono chiesto: in Italia avrebbe superato il concorso per l'abilitazione all'insegnamento universitario? È una provocazione, ma non solo: Thaler è un economista lontano anni luce dal «mainstream», la corrente di pensiero dominante; propone di affiancare l'indagine psicologica e sociale alla astratta teoria economica. La tradizione di questi economisti va da **Smith a Marx, da Schumpeter a Keynes, a Luigi Einaudi**: economisti di epoche e idee diversissime tra di loro, ma accomunati dallo studio delle spinte sociali e psicologiche nelle scelte economiche degli individui; spinte irrazionali, ma che hanno la stessa forza di quelle razionali.

Come si legge nella motivazione, il contributo di Thaler è stato quello di aver «creato un ponte tra la teoria economica e la psicologia... evidenziando come i tratti umani influenzino sistematicamente le decisioni individuali e il mercato... e come i modelli economici non possono essere scollegati dal comportamento irrazionale degli

DI MARCELLO GUALTIERI

esseri umani».

Oltre alla sua teoria del *nudge*

(la «spinta gentile» per indirizzare le decisioni dei singoli verso una migliore qualità della vita della collettività) mi piace ricordare il suo contributo al cosiddetto «gioco del dittatore». Un individuo, il dittatore, deve decidere come dividere una somma di denaro; il secondo giocatore riceve e basta. Razionalmente, il dittatore dovrebbe mantenere tutto il denaro per sé. La variante del gioco prevede che il secondo giocatore può decidere se accettare o meno la somma offerta: se accetta, i due giocatori dividono la somma totale, se rifiuta nessuno dei due prende niente. Razionalmente il problema è solo del primo giocatore, il secondo dovrebbe accettare qualunque somma superiore a zero. Alla prova sperimentale le decisioni «razionali» non sono state le uniche; quelle diverse variavano in funzione di età, sesso, livello di istruzione e contesto culturale.

Il Nobel a Thaler ci ricorda che l'economia, se è una scienza, non è una scienza esatta, ma una scienza sociale. Troppo spesso gli economisti se ne dimenticano allontanandosi dalla realtà.

L'economia non è una scienza esatta ma sociale

© Riproduzione riservata

IMPROVE YOUR ENGLISH

Thaler is a down-to-earth Nobel Laureate

Richard Thaler is a Professor at the University of Chicago and the 2017 winner of the Nobel Prize in Economics. After the announcement, I wondered: would he have passed the competition to qualify as a university Professor in Italy? It is a provocation, but not only: Thaler is an economist light years away from the «mainstream», the prevailing way of thinking; he proposes to combine psychological and social research with abstract economic theory. The tradition of these economists goes from Smith to Marx, from Schumpeter to Keynes and Luigi Einaudi: economists from very different ages and standpoints, but sharing the study of social and psychological drives in the economic choices of individuals; irrational drives, but with the same force of rational ones.

As explained in the motivation, Thaler's contributions «have built a bridge between the economic and psychological analyses... showing how human traits systematically affect individual decisions as well as the market... and how economic models cannot disregard the irrational human behaviour».

Economics is not an exact but a social science

In addition to his Nudge theory (the «small push» to influence individual decisions towards a better quality of community life), I like to remember his contribution to the so-called «dictator game». An individual, the dictator, must decide how to split an endowment; the second player simply receives it. Rationally, the dictator should keep all the money for himself/herself. According to a variant of the game, the second player can decide whether to accept the sum offered: if he/she accepts, the two players split the total endowment, if the second player refuses, neither of them gets anything. Rationally, only the first player is faced with a problem, the second one is supposed to accept any sum higher than zero. «Rational» decisions weren't the only ones in the trial; the different ones varied according to age, sex, level of education and cultural context.

The Nobel Prize awarded to Thaler reminds us that while it is a science, economics is not an exact science, but a social science. Economists forget it too often, departing from reality.

© Riproduzione riservata
Traduzione di Silvia De Prisco

IL PUNTO

Oggi basta un po' di buon senso per riuscire a prendere un Nobel

DI GIANFRANCO MORRA

La rivoluzione scoppiò all'inizio del Seicento: basta con l'alchimia, con le qualità occulte, con la pietra filosofale, con il flogisto. Occorrono idee chiare e distinte (**Cartesio**), perché «la natura è scritta con caratteri geometrici» (**Galileo**). Il razionalismo moderno era nato. Ma nel Novecento si capì che non era proprio così. È tutto il secolo ha innalzato un contraltare alla Dea Ragione.

La psicanalisi scopre l'inconscio e il costume degli uomini si apre al dionisiaco. Anche le scienze cosiddette «esatte» non esprimono più verità immutabili, ma solo strumenti relativi e probabili per fini pratici. Non sono mai «vere», ma tutt'al più «non ancora false» (**Popper**). Dirà l'economista e sociologo Pareto: la maggior parte delle azioni umane è non-logica.

Il premio Nobel per l'economia è andato quest'anno proprio a uno scienziato, che ha studiato nel campo economico l'uso dell'irrazionale nelle decisioni umane. **Richard H. Thaler**, dell'Università di Chicago, noto

agli specialisti come inventore della «teoria del pungolo». Da noi era conosciuto per un suo gustosissimo libro (scritto assieme al giurista **Cass R. Sunstein**, della Harvard, maestro e collaboratore del presidente **Obama**) *La spinta gentile. Le*

Del resto dopo il premio a Fo tutto è possibile

nuove strategie per migliorare le nostre decisioni sul denaro, salute, felicità (Feltrinelli 2014; il termine inglese è *Nudge*, noi diremmo «spintarella»).

Nel loro comportamento economico i consumatori mescolano esigenze ragionevoli e reali con altre illogiche e bizzarre. Già lo avevano mostrato gli psicologi della propaganda, massimo Vance Packard col suo *I persuasori occulti* (1957, Einaudi): pensiamo più alla laurea del medico o al rumore che fa lo sportello della sua automobile?, compriamo ciò che ci serve o siamo schiavi di bisogni artefatti creati dalla persuasione occulta?, scegliamo

noi gli abiti o siamo manipolati dai significati occulti con cui li circondano gli stilisti?

Purtroppo questo comportamento irrazionale produce non solo insoddisfazione nei consumatori, ma anche gravi danni alla natura e alla società (rumori, obesità, traffico, inquinamento, rifiuti). Occorre dunque intervenire per orientare i consumatori, non con le minacce o con i divieti, ma programmando un insieme di «spinte gentili». Sempre ci saranno due comportamenti dei consumatori, uno automatico e l'altro riflessivo. Bisogna far capire che occorre il più possibile sostituire il primo col secondo.

A ben guardare sono cose piuttosto scontate, che da tempo tutte le autorità di policy fanno per orientare gli individui al comportamento razionale (anche i nostri governi, si pensi agli spot per lo sport o alla campagna per i vaccini). Senza, purtroppo, ottenere molto. Thaler analizza la situazione con acutezza e propone interventi di buon senso. Non saranno cose geniali, ma utili lo sono certo. Non so se meritavano un Nobel, ma forse in giro non c'era niente di meglio.

LA NOTA POLITICA

Il pentastellato Dibba dà di solito i numeri

DI MARCO BERTONCINI

I grillini patiscono la nuova legge elettorale come un oltraggio voluto esclusivamente in danno del M5s. Minacciano sfracelli per la riforma e vorrebbero agitare la rivolta contro il palazzo. Non hanno nemmeno ben chiare le mosse: solo il richiamo alla piazza è tanto ripetuto quanto consistente. Che, però, la protesta popolare subisca forti limiti si è già visto con le scarse presenze davanti a Montecitorio. Certo, i 50 mila invocati da **Alessandro Di Battista** (Dibba) erano una sbruffonata che dev'essere presto apparsa tale agli occhi dello stesso esagitato autore. Di fatto, in luogo di sollevare le masse, la chiamata grillina ha sollevato l'ilarità proprio a causa del «Dibba» e della sua arringa diretta ai tifosi sbagliati: un unicum nella storia comiziale.

Sollecitare l'interesse della gente perché è passato un progetto dal nome comico latino in luogo di

un altro, non è difficile: è proprio impossibile. Non si possono agitare le folle su motti come uninominale, lista unica, coalizione, scheda *et similia*. I grillini possono attrarre voti, eccome, ma non su aridi schemi di tecnicismo elettorale. La gente li vota non perché preferisca un sistema elettorale pseudo tedesco a un altro mezzo spagnolo, ma semplicemente perché s'identifica nel loro vaffa planetario.

Poi sarà tutto da riscontrarsi il danno causato dalla nuova legge. Gli elettori grillini medi sono tutti protestatari. A simili votanti basterà tracciare un segno sul simbolo del M5s, restando del tutto disinteressati ai nomi sulla scheda, siano quelli uninominali siano quelli plurinominali, compresi quelli grillini. Quindi, non appena vedranno un simbolo senza altri collegati, e quel simbolo fosse il pentastellato, verrebbe loro immediato il votarlo.

© Riproduzione riservata