

Economia Comportamentale: Guida alla teoria della scelta

Eleonora Maglia

Economia comportamentale. Guida alla Teoria della scelta di Erik Angner per Hoeppli (2018, pp.324) è un'utile lettura per approfondire i temi dell'economia comportamentale ed apprezzare le implicazioni positive che questo filone di studi, relativamente recente, applicato nell'ambito della decisione pubblica, può apportare nel miglioramento della qualità della vita dei cittadini.

La struttura del volume e i temi trattati

Il volume è strutturato in sei parti, le prime cinque dedicate ad altrettanti temi (scelta razionale in condizioni di certezza; valutazioni in caso di rischio e incertezza; scelta in condizioni di rischio e incertezza; scelta intertemporale; interazione strategica), per i quali l'autore presenta l'orientamento di economia neo-classica affiancandovi i risultati e i progressi prodotti dagli studi di economia comportamentale. L'intento, in questo modo, è superare l'impostazione dicotomica tra approcci e promuovere una visione parallela, in cui i diversi punti di vista trovano uno spazio comune di dialogo e di mutuo completamento e rafforzamento.

Per agevolare al lettore la comprensione delle teorie presentate e il loro sviluppo progressivo, sono incluse diverse

successioni di esercizi e di esempi nel testo, che ne fanno così anche un utile manuale per gli studenti dei corsi di microeconomia e, proprio a loro vantaggio e in applicazione alle evidenze di natura comportamentale, le soluzioni sono disponibili solo *on-line*, modificando in tal modo la disponibilità di aiuti e quindi l'incentivo all'applicazione in prima persona.

Focus: il paternalismo libertario e i nudge

Nell'ultimo capitolo Erik Angner tratta invece i temi dell'Economia del benessere, del paternalismo libertario e dell'agenda *nudge*, ovvero l'ambito di studi premiato con il Nobel 2017 a Richard H. Thaler, che attesta come la teoria economica, impattando sulla politica, possa incidere sulla qualità della vita delle persone.

Le politiche per la promozione del benessere proprie del paternalismo libertario possono avere differenti formulazioni, passando dalla rimozione delle barriere all'interazione sociale mutuamente vantaggiosa (come il libero mercato internazionale), al divieto di pratiche dannose o all'imposizione di azioni dagli esiti positivi tramite opportuni incentivi (si pensi ad esempio alle tasse sulle sigarette o alle deduzioni fiscali per adeguamenti edilizi) e, "per i suoi sostenitori, [ciò] consente di migliorare la qualità delle scelte delle persone e quindi il loro benessere a un costo minimo e senza interferire con la loro libertà e autonomia. Per i suoi critici, invece, [...] rappresenta un'intrusione pericolosa ed inefficace nella sfera personale fatta da burocrati che non sono necessariamente più bravi a scegliere delle persone le cui decisioni vogliono migliorare" (p.298).

Posto che di ogni strumento si può fare un utilizzo distorto, l'autore precisa come i *nudge* (spinte gentili) sono costruiti dagli architetti della scelta arruolati dai *policy-maker* in base all'assunto che, con una certa probabilità, possano aiutare le persone coinvolte e al desiderio di far stare loro meglio. Ecco le quattro proprietà che fanno di un intervento politico un *nudge*: lo scopo di orientare a prendere la decisione migliore per sé; i costi nulli o molto bassi; nessun effetto o un effetto irrilevante sulle scelte già razionali e ben informate; un esito potenzialmente positivo riconosciuto anche nella

prospettiva del decisore finale. Dato ciò, esempi operativi di interventi possono essere le opzioni di *default* (selezionate in caso di inazione del decisore e in base all'avversione a distorcere lo *status quo*) e i *cooling-off period* (ovvero periodi di tempo che seguono una decisione e in cui chi ha fatto una scelta ha la possibilità di modificarla, rivalutando le proprie decisioni e quindi migliorandole).

Alcune considerazioni sull'economia comportamentale e sul volume

Quest'anno, il Premio Nobel per l'Economia è stato assegnato a Richard H. Thaler della University of Chicago Booth School of Business, per il suo apporto scientifico all'Economia comportamentale, una disciplina che studia i comportamenti economici integrando nozioni di biologia e psicologia cognitiva e ha molti impatti, nel campo finanziario e di marketing ma anche sociale e di politica pubblica.



Thaler in his home after winning the Nobel via UChicago/Anne Ryan

La ricerca economica tradizionale considera gli individui come ottimizzatori perfetti, ossia agenti razionali, egoisti, del tutto informati e dotati di assoluto controllo che prendono sempre le decisioni migliori. In realtà, l'incidenza di fattori emotivi e limiti cognitivi è altissima e, usando teoria e dati, sono stati isolati quegli errori sistematici commessi nelle scelte quotidiane. Porre come assunto che gli agenti economici abbiano delle debolezze –sono impulsivi o pigri– e si interessino ai principi di giustizia ed equità e fornire, così, una rappresentazione più realistica e accurata degli agenti economici, postulando che le distorsioni nelle scelte sono sistematiche ha due vantaggi, di ordine individuale e collettivo. Infatti, costruire dei modelli economici che tengano conto di questi aspetti, da un lato, aiuta a comprendere meglio il mondo e ri-orientare i propri comportamenti e, dall'altro lato, consente di individuare politiche pubbliche più efficaci. Conoscendo le distorsioni decisionali è possibile prevedere l'errore e progettare delle situazioni in cui le scelte migliori dal punto di vista del benessere generale appaiano preferibili e più probabili. Anche solo riposizionando un elenco di opzioni è possibile incoraggiare o scoraggiare la scelta di uno specifico elemento.

Partendo da queste evidenze, Thaler e il co-autore Cass Sunstein hanno utilizzato i propri risultati di ricerca per postulare una strategia di regolamentazione, il paternalismo libertario, non basata su norme e divieti, ma su incentivi e pungoli che agevolino le scelte per tutelare gli individui dagli effetti dei propri stessi errori e assicurino al contempo la libertà individuale. Così lo Stato potrebbe indurre le persone – senza obbligarle – a prendere decisioni utili. Questa impostazione è stata concretamente applicata da diversi sistemi nazionali – come la Gran Bretagna e gli Stati Uniti – nel campo della sanità, della tutela alimentare e della lotta alla povertà, e pur essendo tuttora oggetto di dibattito, verifica e sperimentazione, mostra di funzionare. Il volume di Erik Angner, *Economia comportamentale. Guida alla Teoria della scelta*, in modo rigoroso e completo, chiarisce il percorso e il contenuto degli studi e delle teorie che –dalle ricerche pionieristiche dei due psicologi Kahneman (Nobel per l'economia nel 2002) e Tversky ad oggi– descrivono i comportamenti umani in ambito economico con un approccio più realistico e ci ricordano anche come, nella costruzione di teorie, utilizzando il contributo di diverse discipline accademiche, sia possibile ottenere spiegazioni più obiettive e risultati più affidabili, a vantaggio di tutti.