

Nobel 2017: Thaler e le contraddizioni della “spinta gentile”

Di Emiliano Brancaccio

Nobel 2017 per le scienze economiche assegnato a Richard Thaler dell'Università di Chicago, per i suoi contributi allo sviluppo dell'economia comportamentale. Una branca di ricerca promettente che tuttavia Thaler non sgancia dall'ideale normativo della teoria neoclassica, generando alcune aporie anche sul terreno delle sue proposte di politica economica. A cominciare dalla “spinta gentile” dei governi per indurre i lavoratori a risparmiare di più e a investire nel mercato azionario, della cui razionalità egli stesso ha dubitato.

Gli appassionati di cinema lo ricorderanno per un fugace cameo ne “**La grande scommessa**”, discreta pellicola con velleità pedagogiche dedicata alla [crisi](#) del 2008. Intorno a un tavolo del blackjack, in un improbabile duetto con l'ex stellina della Disney Selena Gomez, un novello attore dalla chioma candida, un po' in carne, molto rilassato, descrive con cadenza professorale un tipico esempio di comportamento irrazionale: la gente è indotta a puntare molto su quei giocatori che vincono da diverse mani, sebbene non vi sia alcun motivo di prevedere che siano destinati a spuntarla anche in futuro. Un'illusione che si riscontra sui tavoli da gioco come sui [mercati finanziari](#), e che può creare le premesse per un tracollo economico [1].

L'attore improvvisato si chiama **Richard Thaler**, che per “**i suoi contributi nel campo dell'economia comportamentale**” è stato insignito ieri del **Nobel per l'Economia 2017** [2]. Ispirato dalle ricerche di due precedenti vincitori del premio, [Herbert Simon e Daniel Kahneman](#), Thaler è stato uno dei pionieri della ricerca psicologica applicata allo studio delle decisioni economiche.

Nell'Università di Chicago, dove insegna da anni, Thaler ha vestito per lungo tempo i panni dell'outsider: mentre **Eugene Fama** e gli altri suoi colleghi celebravano le teorie neoclassiche del **comportamento razionale ed egoistico**, lui accumulava prove che tendevano a confutarle. I suoi studi, in particolare, si sono concentrati sull'esistenza di **limiti cognitivi, difficoltà di autocontrollo e condizionamenti sociali che rendono l'agire umano ben più complesso rispetto alle stilizzazioni tipiche della teoria neoclassica**.

Un celebre caso di limite cognitivo è quello che Thaler definisce “**effetto dotazione**”: le persone irrazionalmente attribuiscono maggior valore alle cose che già possiedono. Per esempio, supponiamo di mettere degli individui dinanzi a due prospettive: da un lato il rischio insito di contrarre una malattia fulminante con probabilità di 0,001 e dall'altro l'occasione di proporsi come volontari per un esperimento medico che rischia di causare la medesima malattia con la medesima probabilità. La teoria del comportamento razionale stabilisce che essi dovrebbero valutare entrambi gli eventi allo stesso modo, che in pratica consiste nel prezzare una probabilità di morte di 0,001. Invece, le prove empiriche mostrano che i soggetti intervistati valutano le due circostanze in termini molto diversi, e quindi chiedono irrazionalmente una

somma di gran lunga maggiore per fungere da volontari nel secondo caso rispetto alla somma che nel primo caso sarebbero disposti a pagare per ottenere una cura contro la malattia. La spiegazione di Thaler è che essi danno molto più valore alla “dotazione di salute” che nel secondo caso possiedono e vendono rispetto alla “dotazione di salute” che nel primo caso potrebbero non avere e che devono quindi acquistare. Questo risultato ha trovato conferme in una varietà di altre indagini psicologiche, e ha indotto Thaler a considerare le dotazioni possedute come un vero e proprio “punto di riferimento” generale intorno al quale gli esseri umani formano obiettivi e decisioni. Si tratta di una significativa presa di distanza rispetto alla teoria neoclassica del comportamento razionale, per la quale simili “punti di riferimento” non dovrebbero avere alcun senso.

Un altro esempio di limite cognitivo è quello che Thaler chiama “**contabilità mentale**”. Per far fronte alla complessità dei calcoli economici, gli individui tendono a suddividere le loro decisioni di spesa e di risparmio in voci di bilancio separate: casa, cibo, vestiario, conto corrente, obbligazioni, eccetera. Questo espediente semplifica i conteggi ma limita la razionalità, poiché induce le persone a non trasferire risorse da una voce all'altra anche quando sarebbe logico farlo. Per citare un esempio tra tanti, è provato che individui dediti alla prudenza diventano propensi a rischiare di più sulle somme vinte in precedenti scommesse. La ragione è che essi inconsciamente separano tali somme dal resto del loro reddito, per cui gestiscono le une e l'altro in modi del tutto diversi benché tale diversità non abbia motivi razionali per sussistere.

Oltre ai limiti cognitivi Thaler ha modellizzato anche il **problema dell'autocontrollo**. A suo avviso la psiche umana è governata da un conflitto interiore tra un pianificatore lungimirante e un dissipatore impaziente. Se il Dottor Jekyll che pianifica non è in grado di vincolare il Mister Hyde che dissipa, l'individuo tenderà a prendere decisioni che riducono il suo benessere nel lungo periodo. Ad esempio, egli tenderà a consumare troppo e a risparmiare poco, con effetti deleteri sulle condizioni di vita future.

Ed ancora, Thaler si è soffermato sulla tendenza degli individui ad agire non soltanto in base a pulsioni egoistiche ma anche in virtù di **condizionamenti sociali** dettati da istanze di equità. Ad esempio, nell'eventualità di un inatteso temporale i consumatori giudicheranno opportunistica la decisione delle imprese di elevare il prezzo degli ombrelli a fronte dell'improvviso aumento di domanda, e quindi eviteranno di acquistare da esse. Dal punto di vista del ristretto interesse egoistico questo comportamento è irrazionale e oltretutto impedisce alle imprese di agire secondo i canoni della teoria neoclassica della domanda e dell'offerta. Eppure si tratta di un atteggiamento riscontrato in un'ampia varietà di circostanze, che secondo Thaler e altri induce gli imprenditori a tenere i prezzi stabili anche in caso di repentini mutamenti delle condizioni di mercato.

Gli avvezzi alle dotte letture critiche osserveranno che in fin dei conti non c'è nulla di particolarmente nuovo sotto il sole di Stoccolma. Dopotutto i limiti dell'autocontrollo erano noti fin dai tempi di Aristotele e furono anche oggetto delle ricerche di Freud. Inoltre, già **Adam Smith** contemplava tra i moventi delle decisioni umane i condizionamenti sociali dettati da principii di equità. Quanto alla tendenza a separare le varie decisioni di spesa e di risparmio, essa non è concettualmente lontana da quella legge psicologica che nel secolo scorso ispirò in **Keynes** l'idea di “propensione al consumo”. Infine, la tesi microeconomica di un “punto di

riferimento” che governi l’agire umano fa a pugni con l’idea neoclassica dell’individuo razionale e massimizzante, mentre potrebbe conformarsi bene al concetto macroeconomico di **“riproduzione”** che è alla base delle moderne teorie marxiste del capitalismo e in particolare delle loro interpretazioni althusseriane.

Thaler, che ha memoria storica e non è un rozzo practitioner, ha più volte tributato a Keynes e ad altri eretici la paternità di alcune idee oggetto dei suoi studi. In molte circostanze, inoltre, ha ingaggiato dispute serrate con vari studiosi neoclassici, evidenziando l’inconsistenza delle loro critiche al suo approccio. Al collega **John Cochrane** di Chicago, che considerava l’economia comportamentale troppo flessibile per rispettare il canone scientifico della falsificabilità, Thaler a muso duro ha ribattuto che la teoria neoclassica lo è molto di più, dal momento che i suoi esponenti pretendono di adeguarla ai dati empirici tramite ipotesi non verificate sul mutamento nel tempo delle preferenze degli individui. [3]

Nonostante la sua disponibilità a menzionare gli eretici e le sue controversie con i puristi dell’ortodossia neoclassica, sarebbe comunque sbagliato considerare Thaler un critico dell’economia dominante. Sul terreno della filosofia della scienza Thaler si dichiara scettico nei confronti delle rivoluzioni scientifiche, ritenendo più realistici i cambiamenti nella continuità causati dal mero ricambio generazionale degli studiosi. In questo senso, **egli considera l’economia comportamentale come una naturale evoluzione della teoria neoclassica.** Quest’ultima, non a caso, viene da lui confutata in molti suoi aspetti cruciali ma non per questo viene rigettata. Per Thaler, i modelli neoclassici del comportamento razionale possono esser considerati dei vecchi strumenti a “bassa tecnologia” che non hanno molta rilevanza nell’analisi del mondo reale ma che hanno avuto un ruolo importante per impostare le basi matematiche del discorso scientifico in economia. A suo avviso, quindi, l’equilibrio neoclassico non è un concetto fuorviante ma rappresenta un punto di partenza della ricerca, e in ogni caso costituisce un ideale normativo che dovrebbe guidare le decisioni di politica economica. E’ proprio in quest’ottica che egli imputa il successo dei contributi suoi e di Kahneman alla capacità di **formalizzare l’esistenza di “errori” nel comportamento umano** e di verificare quindi empiricamente il loro carattere “sistematico” con l’ausilio delle più svariate tecniche di indagine, dalle interviste in laboratorio ai più avanzati strumenti di neuroimaging. Dove gli “errori sistematici”, si badi bene, in molti casi sono espressamente intesi come **deviazioni dal comportamento razionale e massimizzante che contraddistingue l’ipotetico homo oeconomicus neoclassico.** [4]

L’idea di Thaler di considerare l’economia comportamentale come una naturale progenie della teoria neoclassica gli ha sicuramente permesso di far breccia tra gli economisti del mainstream e ha certamente contribuito a decretare il grande successo dei suoi contributi in campo accademico. La sua visione tuttavia non entusiasmerà quei neuroscienziati che stanno accumulando evidenze sulla incompatibilità di fondo del razionalismo neoclassico con i moderni studi sul funzionamento del cervello, né piacerà agli economisti che considerano la teoria neoclassica viziata da incoerenze logiche. Una volta **Robert Solow** sostenne che i più accaniti neoclassici contemporanei, da Lucas a Sargent, dovrebbero esser trattati alla stregua di quel matto che si considera Napoleone e che desidererebbe intrattenerci in una discussione sulla battaglia di Austerlitz: così come sarebbe ridicolo cimentarsi con quest’ultimo in un serio confronto sui dettagli tattici di quel conflitto, così è da ritenersi assurdo seguire i primi due in una

disputa sulle minuzie tecniche dei loro improbabili modelli [5]. Ebbene, parafrasando Solow, potremmo azzardare che Thaler e gli altri comportamentisti che insistono nel considerare l'equilibrio neoclassico come un ideale normativo, sembrano supporre che il sedicente Napoleone in fondo non sia tanto pazzo ma rappresenti piuttosto un saggio massimizzatore da emulare.

La decisione di stringere l'economia comportamentale nella camicia di forza dell'ideale normativo neoclassico sembra in qualche misura influenzare anche le proposte di politica economica di Thaler. Consideriamo ad esempio il problema dell'**innovazione**. **Per l'economista americano si tratta di un'attività tipica dei privati, che non si addice alle competenze dello Stato.** [6] Questa tesi sembra riflettere un pregiudizio tipico dei teorici neoclassici, che hanno sempre avuto difficoltà nell'inquadrare il processo innovativo nei loro modelli e che non a caso hanno ricevuto critiche documentate dagli studiosi evoluzionisti. [7] Pensiamo poi alla celebre idea di Thaler secondo cui le autorità di policy dovrebbero aiutare con "**spinta gentile**" gli individui a rimediare alle loro deviazioni dall'ideale normativo del comportamento razionale. [8] Per contrastare la tendenza della popolazione a risparmiare troppo poco e a tenersi troppo alla larga dal mercato azionario, le autorità di governo potrebbero sfruttare l'abitudine inconscia degli individui ad adagiarsi sui "punti di riferimento" rappresentati dallo status quo e ad attivarsi solo raramente per mutarlo. **Il legislatore potrebbe in tal senso stabilire che i lavoratori siano iscritti a determinati piani di investimento finanziario per default, ossia in modo automatico**, a meno che gli stessi lavoratori non esigano espressamente che ciò non avvenga. Questa sorta di "paternalismo libertario", come lo chiama Thaler, preserva il principio della libera decisione caro alla cultura anglosassone ma al tempo stesso consente alle autorità di accrescere i risparmi e la capitalizzazione di borsa fino ai valori ideali di "equilibrio". Aumenterebbe così il benessere di lungo periodo della popolazione, al di là del livello che sarebbe raggiunto in assenza della "spinta gentile" del governo.

Adottate in varie salse negli Stati Uniti e nel Regno Unito, le "spinte gentili" di Thaler hanno trovato qualche applicazione anche nell'Europa continentale e in Italia. **Tuttavia, gli auspicati effetti sul volume totale di risparmio, sulla capitalizzazione di borsa e soprattutto sul benessere collettivo sono risultati piuttosto incerti**, per usare un eufemismo. A pensarci bene, lo stesso Thaler potrebbe trarre dalle sue letture e dai suoi stessi studi le ragioni degli scarsi risultati delle politiche da lui suggerite. Dopotutto, lui che ha manifestato grande apprezzamento verso la **General Theory** di Keynes, ricorderà certamente che una delle tesi chiave di quell'opera è che **un aumento della propensione al risparmio degli individui non necessariamente accresce il risparmio totale**, ma addirittura potrebbe deprimerlo. Ma soprattutto, riguardo all'idea che un aumento dei flussi di reddito destinati al mercato azionario aumenterebbe il benessere collettivo, gli stessi studi di Thaler sollevano dubbi su tale proposizione. Basti ricordare che uno dei risultati più interessanti delle sue ricerche si muove lungo il solco dei fondamentali contributi di Robert Shiller in materia, e riguarda **i dubbi sulla capacità del mercato finanziario di assegnare ai titoli un prezzo "giusto"**. Ai profani Thaler usa spiegare questo risultato con un pittoresco aneddoto. All'indomani della decisione di Obama di allentare l'embargo e migliorare le relazioni con Cuba, un fondo mutualistico denominato CUBA fece registrare un improvviso ed enorme aumento dei rendimenti, che dura ancora oggi. Il bello è che, a dispetto del nome, quel fondo non aveva niente a che fare con

l'isola socialista: nessun investimento, nessun finanziamento, nulla di nulla che riguardasse l'arcipelago caraibico. [8] Per Thaler questo è uno dei tanti indizi di irrazionalità del mercato finanziario. Se però egli reputa attendibili questi indizi, **quale sia allora il senso delle “spinte gentili” da lui e da altri invocate per far precipitare i riluttanti lavoratori in quel luccicante manicomio dei prezzi che è la borsa resta un affascinante mistero.**

**Università del Sannio*

[1] The Big Short (2015). Directed by Adam McKay with Christian Bale, Steve Carell, Ryan Gosling. Paramount pictures. <https://www.youtube.com/watch?v=A25EUhZGBws>.

[2] I riferimenti alle pubblicazioni scientifiche di Thaler sono riportati in: Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel (2017), Richard Thaler: integrating economics with psychology, Royal Swedish Academy of Sciences, October 9.

[3] John Cassidy (2010), Interview with Richard Thaler, The New Yorker, January 21.

[4] Douglas Clement (2013), Interview with Richard Thaler, The Region, September.

[5] Klamer A. (1984). The new classical macroeconomics. Conversations with the new classical economists and their opponents, Brighton: Wheatsheaf Books.

[6] Richard Thaler (2009), A Public Option Isn't a Curse, or a Cure, New York Times, August 15.

[7] Giovanni Dosi, Massimo Egidi (1991), Substantive and procedural Uncertainty. An exploration of economic behavior in changing environments, Journal of Evolutionary Economics, 1(2). Mariana Mazzucato (2014), Lo stato innovatore, Laterza.

[8] Richard Thaler, Cass R. Sunstein (2009). Nudge. La spinta gentile. Feltrinelli.

[9] James Guszcza (2016). The importance of misbehaving. A conversation with Richard Thaler, Deloitte Review, 18.