

Matteo Motterlini, Luciano Canova, Gabriele
Giacomini

Dalla neurofinanza all'economia della felicità. Nuovi paradigmi economici per cittadini consapevoli

PREMESSA

Nel mezzo della recessione globale più grave dal 1929, la possibilità di tenere conto dei fattori psicologici nell'analisi del comportamento umano offre una nuova prospettiva per la ridefinizione della prassi economica e della pratica politica.

Il primo paragrafo illustra il contributo dell'approccio sperimentale e neuro-cognitivo alla comprensione dei mercati finanziari. La finanza comportamentale e la sua recente declinazione in neuro-finanza, andando oltre l'ipotesi di razionalità perfetta degli agenti economici, introducono l'irrazionalità sistematica quale possibile fattore esplicativo di fenomeni come le bolle speculative.

Il secondo paragrafo affronta il tema del rapporto tra teoria economica e misurazione della felicità, ripercorrendo brevemente la storia del pensiero economico rispetto alla quantificazione degli stati edonici e presentando l'approccio sperimentale al benessere e quello dell'economia dei beni relazionali.

Per concludere, il terzo paragrafo suggerisce alcune applicazioni di un approccio alle questioni pubbliche che tenga conto delle caratteristiche cognitive degli individui e delle misurazioni della felicità della popolazione, soprattutto per quanto riguarda le politiche economiche e sociali.

1. NEUROBIOLOGIA DELL'IRRAZIONALITÀ: DALLA FINANZA CLASSICA ALLA FINANZA EMOTIVA

«Gli essere umani non sono razionali. Allora perché le teorie finanziarie assumono che lo siano?». Se lo chiede la più prestigiosa rivista scientifica,

«Science», in un «Focus - *Crazy Money*» (12 dicembre 2008, pp. 1624-1626) dedicato alle implicazioni epistemologiche del crollo dei mercati. L'impressione che se ne ricava è che non solo sia andato in crisi il sistema finanziario internazionale, ma anche molte delle teorie su cui quel sistema si reggeva. Ingegneri finanziari e analisti quantitativi, i cui algoritmi hanno dominato le contrattazioni di Wall Street negli ultimi anni, hanno visto quegli stessi algoritmi fallire miseramente. L'ultimo esempio è proprio di questi giorni: la massiccia scommessa sui derivati di un trader (soprannominato la «balena di Londra») di JP Morgan, che ha causato alla banca una perdita di 2,3 miliardi di euro, i cui effetti a cascata sono ancora da scontare.

Lo scorso ottobre Alan Greenspan ha dovuto riconoscere che c'era «una falla nel modello» da lui utilizzato per comprendere come «funziona il mondo». Ma quale sarebbe questa falla che ha mandato fuori strada così tanti esperti? Lo scoppio della bolla immobiliare, la caduta dei mercati e la stretta creditizia? Certamente. Eppure c'è un fattore chiave che la teoria della finanza classica non terrebbe in dovuta considerazione: il comportamento umano. Le assunzioni eleganti e matematicamente trattabili (agenti «razionali» e mercati «efficienti») della finanza classica, in generale, funzionano piuttosto bene (proprio come le leggi della fisica), e forniscono buone approssimazioni dell'economia che ci circonda. Gli investitori, infatti, sono razionali nella maggior parte dei casi. Ma in circostanze estreme, come durante una crisi, quando è la psicologia umana a dominare i mercati, i modelli quantitativi costruiti su tali premesse non reggono. Per comprendere cosa ha portato alla crisi, gli esperti devono rispondere a domande quali: perché così tante persone hanno contratto mutui che non sarebbero stati in grado di pagare? Perché le migliori menti di Wall Street hanno continuato a ignorare gli avvertimenti circa la bolla immobiliare? Se i rischi erano così elevati, perché si è andati avanti a investire?

La finanza classica non sembra avere risposte per queste domande. Al contrario, la finanza comportamentale le pone al centro del suo programma di ricerca andando «a caccia delle tracce di irrazionalità umana» dove questa si manifesta. Un «rovesciamento intellettuale» che consente di ottenere teorie a partire dalle osservazioni del mondo reale – cioè da come gli investitori si comportano *di fatto* e non come *dovrebbero* comportarsi secondo il modello classico. Questi investitori hanno un cervello raziocinante, ma anche fallibile e fortemente condizionato dalle proprie passioni. Costruire modelli finanziari che tengano conto dei vincoli cognitivi e dell'influenza delle emozioni (paura, panico, fiducia, ecc.) sulle scelte di investimento può consentire di avvicinare i «castelli in aria» della teoria al mondo reale, a colmare lo scarto tra *homo oeconomicus* e l'investitore in carne ed ossa,

e tra i mercati «efficienti» e i mercati in tempi di crisi. Certo occorrerà inizialmente abbandonare la pretesa che l'economia incontri gli standard delle scienze più mature: una disciplina magari meno onnicomprensiva, meno matematicamente elegante e meno esatta; ma più sperimentale e soprattutto più «umana».

Come è stato subito ben chiaro al Nobel Daniel Kahneman, e contrariamente a quanto siamo abituati a credere, le decisioni finanziarie non hanno necessariamente a che fare con il denaro. Riguardano motivi intangibili come evitare le perdite o non provare rimpianto. Hanno a che fare con l'avidità, l'invidia, l'onore e - mai come negli ultimi tempi - con la paura e il panico, ovvero con la mancanza di ottimismo e di fiducia. Se questa ultima crisi ha raggiunto le proporzioni attuali, mandando in rovina milioni di persone, e minacciando di fare deragliare l'economia degli Stati Uniti e con essa anche quella del mondo globalizzato, è evidentemente perché in quattrocento anni non ci siamo ancora dotati degli opportuni anticorpi. Le istituzioni finanziarie e gli individui nel loro complesso non capiscono le bolle speculative, non sanno come prevenirle e non sanno come farvi fronte.

Come nota con modestia e una buona dose di scetticismo l'economista sperimentale e premio Nobel Vernon Smith, «noi economisti non siamo bravi a fare delle previsioni, ma siamo in grado di raccontare bene le storie dopo aver assistito a dei grandi eventi e averci ragionato a proposito – e siamo capaci di farci un po' di econometria. Se sapessimo fare previsioni, saremmo ricchi» (in Motterlini e Guala, 2011). Se non ci riescono gli esperti, figuriamoci i profani. Il che spiegherebbe perché a ogni nuova bolla così tante persone restino intrappolate. Una trappola che possiamo cercare di conoscere meglio, soprattutto nei suoi effetti psicologici. Perché per esempio gli individui sono irresistibilmente spinti a credere alla «favola del boom» che non finirà mai come nel caso dei tulipani, delle dot.com, del mercato immobiliare? La risposta, in buona misura, risiede nel nostro cervello; e in alcuni meccanismi cognitivi, sempre più investigati, che stanno alla base delle scelte di investimento. Gli ultimi trent'anni di ricerche nell'ambito della cosiddetta finanza comportamentale e i recentissimi esperimenti neuro-economici insegnano che l'irrazionalità umana segue percorsi precisi: essa è sistematica e pertanto prevedibile.

Sappiamo per esempio che la sola anticipazione di un guadagno monetario (la prospettiva di guadagni incessanti nell'Olanda del diciassettesimo secolo) attiva i cosiddetti centri della ricompensa, vale a dire quelle aree del nostro cervello ricche di innervazioni dopaminergiche che ci fanno provare piacere – lo stesso indotto da sesso, dolci, cocaina, macchine di

lusso (e, forse, anche da fiori bellissimi). E sappiamo che un'attivazione di queste aree può stravolgere la corretta percezione della relazione tra rischio e rendimento sbilanciandola a favore di questo ultimo.

Il cervello umano inoltre gestisce l'incertezza in modo del tutto particolare. Risponde prontamente all'anticipazione di una grossa vincita, ma non all'aumentare o diminuire delle probabilità di ottenerla (B. Knutson, P. Bossaerts, 2007). L'anticipazione di un guadagno è processata automaticamente e istantaneamente; mentre la stima delle sue probabilità avviene solo successivamente in modo riflessivo e deliberato. Come dire che la possibilità di vincere è qui e ora nella stanza; mentre le probabilità sono fuori dalla finestra. Sappiamo inoltre che perdere fa molto male. Comparabilmente più male di quanto piacere faccia vincere una somma di pari dimensioni. Uomini e scimmie (educate all'uso del denaro) manifestano entrambi un'avversione alle perdite che affiora nelle identiche proporzioni e che sembra dunque inscritta nei loro geni (Chen, Lakshminarayanan, Santos, 2006). Certo, sarebbe magnifico avere una totale insensibilità al dolore e un'infinita capacità di provare piacere, ma per gli ominidi un sistema di allarme che avesse sottostimato i rischi gravi (perdere una preda o un rifugio) sarebbe stato fatale. Non è pertanto sorprendente che più la situazione è ambigua, complessa e incerta e maggiore è la risposta istintiva ed emotiva in termini di ansia e paura. A occuparsene sono specifiche regioni cerebrali. Per esempio, la maggior parte dei soggetti sani evita il rischio dopo una serie di perdite finanziarie. Spesso è il dolore delle perdite subite a condizionare le decisioni future. Non così per i pazienti cerebrolesi. In particolare coloro che a causa di un ictus o di un tumore hanno subito un danno selettivo all'*insula* – un'area del nostro cervello che elabora emozioni negative come ansia e disgusto – sono insensibili al rischio e continuano a investire fino al novanta per cento in titoli rischiosi anche dopo aver perso nei turni precedenti. Per tutti gli altri, si stima che dopo lo scoppio di una bolla ci vogliano almeno dieci anni per tornare sui livelli di rischio precedenti alla bolla stessa.

Ben Bernanke ha recentemente indicato nelle scelte di politica monetaria nei periodi di boom finanziari il problema più difficile di questo decennio, e quindi l'importanza di poter identificare per tempo le bolle e con esse la sottostima sistematica dei rischi che le genera. Conoscere meglio il cervello dell'investitore potrebbe aiutarci? È quanto ha motivato lo studio di un neuroscienziato del Baylor College of Medicine di Huston, Read Montague, e un economista sperimentale del Caltech, Colin Camerer, che si sono interrogati proprio sulla nostra vulnerabilità alle bolle speculative. La risposta l'hanno cercata con l'ausilio della risonanza magnetica funzionale andando a scandagliare le attivazioni cerebrali di un nutrito gruppo di

soggetti che partecipavano a un ben congegnato «gioco dell'investitore». Semplicemente: ogni partecipante riceveva del denaro e alcune informazioni sullo stato «attuale» dei mercati azionari. Quindi comprava un proprio portafoglio e assisteva trepidante al fluttuare delle quotazioni i cui valori – opportunamente – ricalcavano in una sequenza di venti turni esattamente i valori del Dow Jones del '29, dello S&P del 1987 e del Nasdaq del 1998. Nel guadagnare e perdere denaro reale tra le impennate e i crolli di mercati che ricalcavano autentici valori storici si è potuto osservare quanto accadeva nei cervelli degli investitori «in vitro».

Come abbiamo visto, le scelte di investimento rispondono a un segnale proveniente dai cosiddetti centri dopaminergici della ricompensa (in particolare, corpo striato e nucleo caudato ventrale). Si tratta di centri che in una grande varietà di situazioni consentono sia agli animali sia all'uomo di apprendere dall'esperienza attraverso un meccanismo di rinforzo basato sul confronto tra la ricompensa attesa e quella effettivamente esperita. E pertanto di adattare il corso d'azione conseguentemente. Una stessa variante di questo modello di «apprendimento» si applica in borsa con una precisazione rilevante che riguarda l'emozione del rimpianto (ovvero l'apprendimento attraverso «finti errori»). I neuroni delle aree indicate infatti reagiscono codificando continuamente la differenza tra i ricavi che abbiamo ottenuto e quelli che avremmo potuto ottenere se la nostra decisione fosse stata diversa.

S'immagini di avere investito una certa percentuale del proprio portafoglio su un dato titolo e che lo si veda continuamente crescere mentre si gonfia la bolla. Ecco che la chimica dei neuroni dopaminergici reagisce attraverso quel meccanismo che consente di imparare da scenari ipotetici facendo sentire tutta la spiacevole differenza tra il guadagno presente e il guadagno che sarebbe potuto essere. Quanto maggiore questa distanza, tanto maggiore il rammarico. E come confermato dall'esperimento, tanto più fortemente influenzata sarà la scelta di investimento successiva, che si «adatterà» in questo specifico senso al flusso e riflusso del mercato. I mercati salgono e si tende a comprare perché non si vuole provare il rimpianto di esserne rimasti fuori. La bolla scoppia e si corre a vendere, perché non si vuole rimpiangere di essere rimasti dentro. Un effetto ulteriormente rafforzato dal fatto – anch'esso documentato sperimentalmente – che la stima della nostra ricchezza non è mai assoluta ma relativa a chi ci sta accanto. In un contesto sociale come quello in cui prendiamo decisioni di investimento il confronto non è solo con quanto avremmo potuto guadagnare noi stessi ma anche con quanto stanno guadagnando gli altri a cui ci misuriamo (Canessa, Motterlini *et al.*, 2010 e 2011). Il nostro cervello è un prodigioso ed economico strumento di apprendimento, ma non è affatto scontato che

sappia adattarsi con altrettanta naturalezza alle oscillazioni di Wall Street. Alla luce dei recenti risultati sperimentali, affidarsi ai propri neuroni dopaminargici per battere il mercato è perlomeno poco saggio.

Queste considerazioni suggeriscono che accanto ai professionisti delle variabili economiche ci vorrebbero i professionisti delle «variabili nascoste» dell'irrazionalità umana. Psicologia, scienze cognitive e neurobiologia stanno rapidamente migliorando la nostra comprensione della mente umana. Governi, banche centrali e istituzioni finanziarie dovrebbero al più presto applicare questa conoscenza alla finanza e all'economia (Motterlini, Guala, 2010). Grazie a (drammatici) esperimenti a cielo aperto come la crisi che ci sta coinvolgendo, e soprattutto grazie alla simulazione di bolle speculative in laboratorio o in contesti controllati, e all'applicazione delle neuroscienze cognitive all'indagine delle decisioni economiche, oggi conosciamo su scala sempre più ampia perché gli individui commettono errori finanziari, e quindi come ristrutturare e riorganizzare le istituzioni per contribuire a evitarli.

2. MISURAZIONE DELLA FELICITÀ: L'APPROCCIO SPERIMENTALE E QUELLO DEI BENI RELAZIONALI

La crisi dei mercati finanziari ha messo a nudo un'inerzia strutturale della comunità scientifica rispetto all'elaborazione teorica. Potremmo parlare quasi di un'isteresi dell'ortodossia, che pone con urgenza la necessità di un rimedio, un cambio di tonalità che riduca la dissonanza tra realtà e sua interpretazione. La questione, a livello epistemologico, è oggetto di un dibattito che dura da più di un secolo e che vede al centro dell'analisi la questione della definizione della ricchezza e della sua relazione con la felicità.

Sul finire del 1800, il paradigma neoclassico, allora ancora *in fieri*, si trovò di fronte all'enigma della misurazione della felicità. Posto che l'obiettivo di un'istituzione fosse quello di garantire il massimo benessere per il più grande numero di persone, si trattava di definire l'accezione con cui interpretare proprio quel benessere. Erano gli anni in cui la psicologia veniva allontanata dall'economia, con le assunzioni di agenti iper-razionali che vivono *à la* Robinson Crusoe in mondi ideali dove l'interazione con altri soggetti è sempre strategica e tesa all'ottimizzazione di una funzione di benessere matematicamente identificata. Ed erano anche gli anni in cui il concetto di felicità veniva espulso dalla teoria economica, per mezzo di un approccio riduzionista che sta alla base della microeconomia neoclassica.

Innanzitutto, l'approccio utilitarista sostituì la parola felicità con quella di utilità, adottando parzialmente la filosofia benthamiana. Si dovette poi a Wicksteed (1910) l'introduzione dell'ipotesi di anonimato della transazione economica: nell'atto dello scambio, infatti, quest'ultimo si spoglia di qualunque forma di contenuto umano, a favore di una relazione neutra mediata esclusivamente dal sistema dei prezzi.

L'economia, allora una scienza in fase di elaborazione, aveva l'urgenza di fondamenta analitiche che utilizzassero il cemento di dati 'oggettivi': poiché gli stati edonici, dotati di un'intrinseca soggettività, non possono essere facilmente quantificati, si decise perciò di ricorrere alle uniche informazioni disponibili in modo sistematico, vale a dire le transazioni di mercato afferenti alla domanda e all'offerta di beni di consumo. Fu un momento centrale del dibattito epistemologico, che vide coinvolti i massimi economisti su una questione determinante: la misurazione diretta o indiretta dell'utilità-felicità. Da un lato gli economisti più ortodossi che, viste le difficoltà di comparare livelli di utilità individuali per mezzo di stati edonici soggettivi, propendevano per l'approccio delle preferenze rivelate, cioè per una misurazione dell'utilità attraverso un procedimento di *backward induction* che partisse dall'osservazione delle transazioni e dei consumi; dall'altro, invece, pur nello stesso ambito di un'ortodossia imperante, vi erano economisti capaci di vedere 'oltre'. Tra di essi, per esempio, Edgeworth (1881), il quale ipotizzava la nascita di una 'physio-psychology' che avesse lo scopo di costruire un edonometro in grado di misurare direttamente l'utilità istantanea delle persone. Si trattava di un contributo teorico, quasi visionario per l'epoca, ma di fatto precursore dei risultati degli studi di Kahneman sul rapporto tra *experienced utility* e *decision utility* (Kahneman, 1997). Gli si opponeva, quale strenuo difensore dell'ortodossia, Irving Fisher (1927): pur d'accordo con Edgeworth sulla necessità di trovare una misura efficace dell'utilità, sosteneva che fosse impossibile costruire un edonometro e auspicava, piuttosto, una misurazione indiretta facente capo, appunto, all'approccio ordinale paretiano. L'edonometro di Edgeworth anticipa di più di un secolo le neuroscienze e evidenzia, una volta di più, la possibilità di una nuova elaborazione teorica in economia. Se è vero, infatti, che la diatriba tra Edgeworth e Fisher poteva essere più che legittima agli albori della scienza economica, oggi si apre la possibilità di una revisione del dibattito in virtù delle nuove tecnologie di misurazione disponibili, che aprono interessanti prospettive.

Gli studi empirici sulla felicità si sono susseguiti a partire dal 1974, anno in cui *Easterlin* pubblicò un articolo sull'*American Economic Review* che mostrava la relazione che, in seguito, passò alla storia come paradosso di Easterlin: felicità e reddito non si muovono linearmente. Oltre un certo

valore soglia, la felicità delle persone sembra decrescere. Questo risultato colpisce al cuore l'assunto utilitarista di un rapporto proporzionale tra incrementi del reddito e aumento del benessere, e porta a due possibili strade utili a interpretare il paradosso. Da un lato, infatti, la felicità trova ospitalità nell'approccio comportamentale, già citato a proposito dei lavori di Daniel Kahneman; dall'altro lato, esiste il filone che studia l'economia dei beni relazionali. È bene presentare entrambi, sommariamente, poiché si tratta di due visioni allo stesso tempo complementari e radicalmente diverse.

Le ricerche della psicologia sperimentale sulla felicità registrarono i primi contributi sul finire degli anni '70. Lo psicologo sociale Philip Brickman diresse uno studio, nel 1978, che aveva lo scopo di determinare se le persone che avevano vinto la lotteria fossero diventate più felici. Brickman interrogò ventidue vincitori alla lotteria nell'Illinois, che in media si erano aggiudicati mezzo milioni di dollari a testa, facendo a ciascuno una semplice domanda: «Quanto sei felice dopo aver vinto la lotteria?». Com'era prevedibile, i ventidue fortunati si dichiararono molto più felici di quanto fossero prima di diventare ricchi. Dopo circa un anno, tuttavia, Brickman e colleghi contattarono le stesse persone e posero loro nuovamente la domanda. Le risposte degli intervistati questa volta lasciarono intendere che la vincita alla lotteria non avesse fatto la differenza riguardo alla loro felicità complessiva. Confrontò allora le risposte dei neomilionari con quelle di altre ventidue persone scelte a caso da una guida del telefono dell'Illinois e non notò alcuna differenza significativa. I vincitori avevano forse potuto permettersi vacanze a cinque stelle, una casa più grande e una macchina nuova, ma l'impatto di questi cambiamenti sul livello di felicità della loro vita non era stato decisivo, ed era destinato a spegnersi del tutto nel giro di poco tempo. I risultati sorprendenti di questo studio vennero sistematizzati facendo riferimento alla cosiddetta 'trappola della focalizzazione': quando consideriamo l'impatto di un singolo evento, riusciamo a mettere a fuoco solo quello, esagerandone l'importanza per il nostro benessere complessivo e trascurando la nostra capacità di adattamento. Ecco dunque perché l'impatto di un evento straordinario sulla felicità della vita finisce con l'essere assorbito nelle «piccole» faccende della vita quotidiana che non sono direttamente connesse alla loro condizione «speciale». Vale per il denaro e per la salute, e può valere anche per il lavoro o per il clima, come dimostra una ricerca di Daniel Kahneman e David Schkade (1998): interrogando un migliaio di studenti della California e dell'Ohio sul proprio livello di felicità e su quello presunto di un coetaneo che visse in uno o nell'altro Stato americano, questi tendevano a confermare il mito del sogno californiano, fatto di sole, caldo e oceano, immaginando che i

californiani fossero più felici degli abitanti dell'Ohio. Ma il grado di soddisfazione rispetto alle proprie vite, registrato effettivamente attraverso le interviste, non dimostrò tale differenza: al caldo o al freddo, gli studenti erano nella realtà mediamente felici allo stesso modo. La nostra attenzione non riesce, strutturalmente, ad allocare uguali energie su tutti gli aspetti potenzialmente rilevanti per un giudizio, finendo così per focalizzarsi solo sugli attributi più salienti, quelli immediatamente disponibili ai fini di un determinato giudizio (la menomazione, il gruzzolo monetario, il sole), e tralasciando tutto il resto.

L'interpretazione di Kahneman è consequenziale al paradosso di Easterlin e fa riferimento ai limiti della razionalità. Può essere che esista una relazione non lineare tra reddito e felicità, oltre un certo valore soglia. Una ulteriore spiegazione è da identificarsi nel cosiddetto effetto del *tapis roulant* (treadmill effect): la felicità può rimanere costante a fronte dell'aumentare del reddito poiché reddito e aspirazioni, se si considerano i meccanismi delle motivazioni psicologiche, corrono lungo la stessa direzione, proprio come su un *tapis roulant*.

Da un lato, con i molteplici studi sull'*experienced utility* e la *decision utility*, vengono scardinate le certezze assiomatiche dell'economia neoclassica (coerenza delle preferenze del consumatore, monotonicità temporale): gli studi in laboratorio mostrano un'utilità rappresentabile analiticamente per mezzo di una mappa di curve di indifferenza convesse, che non si intersecano e che indichino livelli di utilità crescenti a mano a mano che ci si allontana dall'origine degli assi cartesiani. Dall'altro, in chiave positiva, vengono gettate le basi per una misurazione empirica della felicità, attraverso una puntuale rilevazione dell'utilità istantanea che consente di costruire, istante per istante, il profilo temporale della felicità delle persone. Fanno ormai scuola, in tal senso, le ricerche legate al processo di rilevazione denominato «metodo della ricostruzione giornaliera», che consiste nel compilare un diario degli eventi della giornata precedente. Per ogni episodio vissuto si richiede agli individui di indicare con quali persone stavano interagendo e di attribuire un voto al proprio stato d'animo (Kahneman *et al.*, 2003). Gli episodi richiamati alla memoria delle persone sono così precisi e vicini nel tempo che i resoconti sono sufficientemente accurati. I risultati di queste ricerche sono molto interessanti (Kahneman *et al.*, 2004). Quasi tutte le attività giornaliere più piacevoli hanno luogo fuori dall'ambito economico-produttivo: avere relazioni intime, stare in compagnia delle persone care, passare del tempo con gli amici. Al polo opposto si trovano il lavoro, il trasferimento da casa al lavoro, ma anche, sorprendentemente, fare shopping. L'approccio sperimentale ha portato nell'arena dell'analisi economica la dimensione delle aspirazioni, una gran-

dezza di cui l'economia deve tenere conto ma in modo necessariamente più complesso del paradigma neoclassico: essa va resa autonoma dal rapporto con il reddito e collegata, piuttosto, ai tratti cognitivi umani.

Il secondo approccio teorico, che introduce in economia il tema della felicità, fa prevalentemente riferimento ai lavori di un economista inglese, Robert Sugden (2005). Rientra in quello che, in letteratura, è noto come economia dei beni relazionali. L'approccio è complementare e diverso da quello comportamentale, poiché introduce il tema della felicità salvaguardando l'apparato teorico di riferimento della microeconomia neoclassica. Il contributo originale di questo approccio sta nell'introdurre nella modellazione analitica un bene tradizionalmente trascurato dall'analisi più ortodossa: la relazione. La relazione e l'incontro sono inseriti nei modelli come esternalità positive, beni co-prodotti durante una qualunque transazione economica che, secondo Wicksteed, sarebbe anonima, come abbiamo visto prima e che, invece, conserva un valore umano da 'contabilizzare' in qualche modo.

L'economia dei beni relazionali, pur servendosi degli stessi strumenti di modellazione, critica l'approccio neoclassico in uno dei suoi assunti fondamentali: l'utilità marginale decrescente del consumo. Esso assume che l'utilità marginale di un bene diminuisca al crescere del livello assoluto di consumo del bene stesso. L'approccio dell'economia dei beni relazionali introduce la relazione nell'analisi sotto forma di esternalità positiva, scardinando l'analisi ortodossa delle transazioni di mercato e liberando il contesto dove avviene lo scambio dalla sua neutralità. In ogni negoziazione, infatti, accanto alla produzione di un bene o di un servizio, viene co-prodotta una relazione che ha valore e che, soprattutto, ha un'utilità marginale crescente. L'economia dei beni relazionali tenta di arricchire, dunque, l'analisi dei comportamenti umani proprio attraverso la modellazione dell'incontro (*encounter*). Dell'interazione, insomma, tra soggetti che non sono anonimi individui, ma persone con una loro storia e un loro bagaglio emozionale. Le conseguenze di un'analisi che non tenga adeguatamente conto delle relazioni sono piuttosto importanti: a mano a mano che un'economia di mercato si sviluppa, infatti, essa tende a produrre beni, acquistabili a fronte di un prezzo, che possano surrogare un corrispettivo bene relazionale. Utilizziamo un esempio (Bruni, 2009): se un piccolo villaggio di mare ha un accesso libero alla spiaggia e un'economia basata sulla pesca, le prospettive del villaggio stesso cambieranno radicalmente con l'arrivo di uno stabilimento industriale. Esso porterà lavoro, senz'altro, che verrà probabilmente prestato da coloro i quali, precedentemente, svolgevano attività di pesca. La ricchezza monetaria degli abitanti aumenterà, mentre si ridurrà sia il tempo a disposizione per l'attività «bagno nella spiaggia

libera» sia l'accesso stesso a tale spazio, che verrà nel tempo sostituito dalla costruzione di stabilimenti balneari e da piscine.

L'economia dei beni relazionali studia il ruolo che le relazioni umane svolgono anche negli scambi di mercato, arricchendoli di un 'contenuto sociale'. All'interno di questo approccio, pertanto, il paradosso di Easterlin trova un'interpretazione altrettanto efficace rispetto a quella di Kahneman: oltre un certo valore soglia l'incremento di reddito è controbilanciato dalla perdita di beni relazionali dovuta al tempo extra dedicato al lavoro. Sia l'approccio sperimentale, sia quello dei beni relazionali, quindi, mostrano quanto il tema della felicità stia diventando rilevante all'interno della teoria economica, testimoniando l'attenzione della comunità scientifica e il livello di corroborazione dei contributi.

3. «SPINTE GENTILI», FELICITÀ E POLITICHE PUBBLICHE: DALLA TEORIA ALLA PRATICA

Ma è possibile declinare la questione della limitata razionalità degli individui e della loro quotidiana ricerca della felicità in termini di *policy*? La sfida è al centro dell'influente progetto dell'economista comportamentale Richard Thaler e del giurista Cass Sunstein (Thaler e Sunstein, 2008). La loro riflessione, sulla scorta delle ricerche sperimentali e sul campo condotte dagli scienziati cognitivi e sociali negli ultimi quarant'anni, nasce dalla constatazione fondamentale che gli individui sono sistematicamente influenzati dal contesto in cui prendono le proprie decisioni. L'inerzia, il modo in cui viene presentata un'opzione, le scelte del gruppo di appartenenza sono tutti elementi che condizionano le scelte delle persone. E' possibile pertanto agire sul modo in cui vengono presentate le opzioni di scelta per incoraggiare una decisione piuttosto che un'altra? Come vedremo l'operazione è possibile, resta però aperta la questione se sia anche legittima (Goodwin, 2012). In una democrazia liberale, infatti, l'interferenza con la libertà di scelta dei cittadini è giustificata soltanto qualora venisse scongiurato un danno ad altri (azioni *other-regarding*). Decisamente più controverso il caso in cui l'interferenza riguarda il bene circoscritto alla sfera individuale (azioni *self-regarding*).

Quali interventi di policy possono contribuire a migliorare le decisioni quotidiane delle persone? Cosa è possibile fare per il «benessere» del cittadino comune? Un esempio di un ambito in cui l'«ambiente di scelta» può essere ristrutturato a favore dei cittadini è quello previdenziale. In molti paesi occidentali gli individui hanno facoltà di programmare, per quando saranno anziani, uno stila di vita più agiato. È possibile incoraggiarli ad

aderire a piani pensionistici a contribuzione definita? Attualmente la regola di *default* è spesso la non adesione: ricercare le informazioni, confrontarsi con regolamenti e moduli è faticoso, e potrebbe scoraggiare le persone. Ci sono indubbiamente situazioni in cui è ragionevole non aderire ad un piano di contribuzione, ma spesso si tratta di negligenza: nel Regno Unito esistono addirittura piani a contribuzione definita che non prevedono il pagamento di contributi da parte del dipendente, ma sono finanziati per intero dal datore di lavoro. Al dipendente è richiesto solo di attivarsi per aderire al piano: eppure vi aderisce appena la metà degli aventi diritto. E se si cambiasse la regola di default, passando dalla non adesione ad un meccanismo di adesione automatica? Appena un cittadino può aderire ad un piano pensionistico a contribuzione definita, ad esempio nel momento della prima assunzione, potrebbe ricevere una lettera in cui lo si informa che verrà iscritto automaticamente ad un piano previdenziale con un saggio di risparmio e un'allocazione di portafoglio predefiniti, salvo che non dichiari esplicitamente di non aderire. In una ricerca empirica di qualche anno fa su un campione statistico, Brigitte Madrian e Dennis Shea hanno constatato che il metodo di adesione volontaria produceva tassi di partecipazione pari al 20 per cento dopo i primi tre mesi di impiego, mentre dopo l'adozione dell'adesione automatica i tassi erano saliti fino al 90 per cento (Madrian e Shea, 2001). Vi è anche un'altra possibilità, che non prevede opzioni di default: è quella di richiedere al cittadino, appena entra nel mondo del lavoro, di decidere attivamente se aderire o meno ad un piano pensionistico a contribuzione definita. Il pagamento del primo stipendio, ad esempio, potrebbe essere subordinato alla compilazione del modulo in cui il lavoratore dichiara la propria volontà.

L'idea di tenere conto delle «misurazioni» delle emozioni e della felicità può offrire un contributo innovativo alla costruzione di politiche pubbliche capaci di adeguarsi sempre meglio alle effettive esigenze dei cittadini. A questo proposito, i fattori fondamentali per la felicità che sono stati identificati - basandosi su una grande mole di dati empirici - dall'economista Richard Layard sono particolarmente eloquenti (Layard, 2005). Il reddito, che spesso è considerato come il principale indicatore di benessere, è soltanto uno dei tanti componenti edonici. Accanto alla situazione economica, contano anche la qualità delle relazioni intime, i rapporti con gli amici e la comunità di appartenenza, la salute, lo stato di occupazione, i valori e le libertà personali, la qualità del governo e dell'amministrazione. La gran parte di questi fattori sono strettamente collegati, alle relazioni, al vivere in una comunità, sia essa quella familiare, sociale o lavorativa. Eppure l'individualismo è uno degli aspetti più caratteristici del mondo contemporaneo: fino a che punto l'individualismo è positivo, e a partire

da quando rischia di non migliorare le condizioni di vita delle persone? Il dubbio si riscontra già in uno studio del 1989; Robert Sampson e Byron Groves avevano ipotizzato una correlazione inversa fra numero di relazioni umane e criminalità: secondo l'analisi dei dati raccolti dal British Crime Survey in 238 quartieri in Galles e in Inghilterra, il tasso di episodi criminali era maggiore dove le reti di amicizia erano più deboli e le persone partecipavano di meno alla vita della comunità (Sampson e Groves, 1989). Il valore etico ed edonico dell'emancipazione storica degli individui da una collettività opprimente, che oggi si avvia faticosamente anche in paesi in via di sviluppo, non è messo certamente in discussione. Si tratta, piuttosto, di interrogare e riformare la società contemporanea sulla base di dati empirici e sperimentali.

I decisori politici hanno la possibilità di modificare le regole di convivenza e le modalità di organizzazione della società. Promuovendo il benessere degli individui e dando risposte innovative alle sfide del mondo contemporaneo. Per esempio, il legislatore potrebbe incentivare le aziende ad ospitare all'interno della propria struttura un asilo per i figli dei dipendenti. In questo modo non soltanto aumenterebbe il tempo passato in compagnia del bambino, ma si ridurrebbe anche il tempo del tragitto casa-asilo-lavoro, e con esso lo stress e il traffico stradale. In caso di necessità, i dipendenti avrebbero la sicurezza di essere vicini al proprio figlio. Alla ricerca di un miglior equilibrio fra famiglia e lavoro, inoltre, si potrebbe incentivare l'elasticità dell'orario di lavoro prevedendo la possibilità di permessi per dedicarsi alle persone care. Le giovani coppie potrebbero ricevere adeguati sussidi per la creazione di una famiglia. Dovrebbe essere favorita la conciliazione fra casa e lavoro, per madri e padri.

Particolare attenzione dovrebbe essere rivolta anche al costo psicologico della disoccupazione. Il lavoro non è importante solo dal punto di vista economico: una parte rilevante dell'infelicità causata dalla perdita dell'occupazione deriva dal fatto che le persone, non avendo più un ruolo definito nella società, provano un sentimento di inutilità e di abbandono. Come aiutare coloro che rimangono senza lavoro? Secondo Layard (2005) esistono due sistemi di ammortizzatori sociali. Nel primo viene concesso un sussidio di disoccupazione per un periodo indefinito senza che sia richiesto agli assistiti di riempire i posti lavorativi vacanti. In questo modo, non si pungolano le persone a rimettersi in gioco, ed è probabile che rimangano disoccupate a lungo termine, anche qualora ci fosse la disponibilità di posti di lavoro. Questa sistema viene adottato in paesi come la Francia e la Germania. Nel secondo sistema, invece, il sussidio di disoccupazione viene concesso a patto che l'assistito si impegni seriamente a trovare un altro lavoro. In risposta a questo suo impegno, la comunità sostiene il

disoccupato nella ricerca del nuovo impiego, spingendolo ad accettare la sfida. È un approccio la cui finalità non è solo quella di evitare la povertà. Questo accade in paesi come la Gran Bretagna, i Paesi Bassi e la Danimarca. Un approccio più attento alle passioni umane, oltre a favorire l'analisi sociologica ed economica, suggerisce ai decisori pubblici anche un'agenda: sembra, in particolare, incoraggiare la ricerca di una quadratura del cerchio fra prosperità economica e benessere personale, in maniera tale da costruire un sistema economico e sociale sempre più prossimo alle esigenze della popolazione.

Sembra che i politici stiano considerando con crescente attenzione l'apporto che una prospettiva cognitiva e sperimentale può offrire alle questioni di governo. Non a caso Cass Sunstein è stato nominato da Barack Obama a capo dell'Office of Information and Regulatory Affairs. Richard Thaler, invece, è stato contattato dal governo di diverse nazioni fra cui la Danimarca, la Francia e soprattutto il Regno Unito, dove David Cameron ha istituito un team comportamentale. Anche per quanto riguarda la misurazione del benessere si registrano novità. Già nel 2008 il presidente francese Nicolas Sarkozy aveva istituito una Commissione coordinata da due premi Nobel, Joseph Stiglitz ed Amartya Sen, e dall'autorevole economista francese Jean Paul Fitoussi, per valutare il progresso umano e sociale della nazione. Tre anni dopo è stato il premier inglese David Cameron a passare dalle parole ai fatti lanciando il «censimento della felicità». Dopo aver imposto l'austerità, Downing Street ha deciso di investire due milioni di sterline per mettere a punto una lista di dieci domande da sottoporre ai cittadini con l'obiettivo di indagare il grado di soddisfazione della popolazione. Come valutare queste operazioni politiche? In Inghilterra esponenti dell'opposizione hanno contestato il piano di Cameron. Secondo il laburista Andy Burnham le priorità del governo dovrebbero essere ben altre, soprattutto in tempi di crisi: focalizzare l'attenzione sulla felicità potrebbe essere fuorviante, e il rischio è quello di trascurare gli urgenti (e molto concreti) bisogni dei cittadini. Insomma: questi interventi sono soltanto un metodo per distogliere l'attenzione dell'opinione pubblica dai tagli allo stato sociale? Sono solo un'opportunità a basso costo per coltivare la speranza degli elettori in una prospettiva di miglioramento nonostante la crisi economica?¹

Resta il fatto che dagli anni Settanta il welfare state sta vivendo un periodo di crisi e mutamento. Da un lato c'è il problema di sostenibilità finanziaria: a partire dagli shock petroliferi e fino all'attuale crisi del debito sovrano, il tasso di crescita degli anni Cinquanta e Sessanta ha lasciato il posto a deficit

¹ <http://www.economist.com/node/21551032>, <http://www.guardian.co.uk/society/2012/jan/29/happiness-targets-misplaced-andy-burnham>

e debiti pubblici sempre più considerevoli. Dall'altro lato, l'invecchiamento demografico della popolazione ha aumentato notevolmente la domanda di servizi sociali per la terza età, in particolare per quanto riguarda le pensioni e l'assistenza sanitaria (Ferrera, 2006). A questo proposito lo studio della razionalità limitata e la misurazione della felicità possono aprire nuove prospettive di intervento. In un periodo di difficoltà finanziaria degli Stati gli strumenti innovativi avanzati da un approccio cognitivo e sperimentale alle politiche pubbliche consentono di promuovere il benessere delle persone a basso costo senza pesare ulteriormente sui contribuenti. Misurare la felicità della popolazione, offrire maggiore attenzione alle relazioni può permettere di ideare politiche pubbliche adeguate alle effettive esigenze delle persone, favorendo l'individuazione di politiche inefficaci ed evitando sprechi di risorse. Infine, il ricorso a spinte gentili e a pungoli cognitivi può permettere un'architettura delle scelte che, a costo zero, induca le persone a migliorare le proprie decisioni su vita, denaro, salute, incoraggiando stili di vita più consapevoli, lungimiranti e virtuosi.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Brickman, P., D. Coates, R. Janoff-Bulman (1978), *Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 1978, vol. 36, n. 8, p. 917-927.
- Bruni L. (2004), *Leconomia, la felicità e gli altri*, Edizioni Città Nuova
- Canessa N., M. Motterlini et. al. (2010), *Understanding Others' Regret: A fMRI Study*, in «PlosONE», 4, 10.
- Canessa N., M. Motterlini et. al. (2011), *Learning from other people's experience: a neuroimaging study of decisional interactive-learning*, in «Neuroimage», 55, 1, 1 March 2011, pp. 353-362.
- Chen, M.K. V. Lakshminarayanan, L.R. Santos (2006), *How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior*, in «Journal of Political Economy», 114, pp. 517-537
- Lohrenz T., K. McCabe, C.F. Camerer, P.R. Montague (2007), *Neural signature of fictive learning signals in a sequential investment task. Proceedings of the National Academy of Science (USA)*, 104(22), 9493-98
- Easterlin R. (1974), *Does economic growth improve the human lot?*, in P.A. David, M.W. Reder (eds.), *Nations and households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramovitz*, New York, Academic Press.
- Edgeworth F. (1881), *Mathematical psychics: an essay on the application of mathematics to the moral sciences*, New York, Augustus M. Kelly.
- Ferrera M. (2006), *Le politiche sociali: l'Italia in prospettiva comparata*, Bologna, Il Mulino.
- Fisher I. (1927), *A statistical method for measuring 'Marginal Utility' and testing the Justice of a Progressive Income Tax*, in *Economic Essays Contributed in Honor of John Bates Clark*, ed. Jacob Hollander, New York, Macmillan (on behalf of the American Economic Association).

- Goodwin T. (2012), *Why We Should Reject Nudge*, in «Politics», 32, 2, pp. 85–92.
- Kahneman D., A. Krueger, D. Schkade, D. Schwarz, N. Stone (2004), *Toward national well being accounts*, in «American Economic Review», 94, pp. 429-434.
- Kahneman D. (2002), *Maps of Bounded Rationality: a Perspective on Intuitive Judgement and Choiche*, Prize Lecture, Consultabile in www.nobelprize.org.
- Kahneman, D., D. Schkade (1998), *Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgments of Life Satisfaction*, in «Psychological Science», vol. 9, n. 5, pp. 340-346.
- Kahneman, D., P.P. Wakker, R. Sarin (1997), *Back to Bentham?*, in «Quarterly Journal of Economics», 112, pp. 375-405.
- Kahneman D., A. Tversky (1979), *Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk*, in «Econometrica», 47, pp. 263-291.
- B. Knutson, P. Bossaerts (2007), *The neural antecedent of financial decisions*, in «The Journal of Neuroscience», 27(31), pp. 8174-8177.
- Layard R. (2005), *Felicità. La nuova scienza del bene comune*, Milano, Rizzoli.
- Madrian B., D. Shea (2001), *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*, in «The Quarterly Journal of Economics», 116, 4, pp. 1149-1187.
- Motterlini M., F. Guala (2011), *Menti, mercati, decisioni: introduzione all'economia cognitive e sperimentale*, Milano, Università Bocconi Editore.
- Motterlini M., F. Guala (2010), *Vai in laboratorio e capirai il mercato*, prefazione a V. Smith, *La razionalità in economia. Tra teoria e analisi sperimentale*, Milano, IBL.
- Sampson P., W. Groves (1989), *Community Structure and Crime: Testing Social Disorganization Theory*, in «American Journal of Sociology», 94, pp. 774-802.
- Shu S. (2007), *Choosing for the Long Run: Making Trade-Offs in Multi-period Borrowing*, in «Advances in Consumer Research», 33.
- Gui B. , R. Sugden (2005), *Economics and social interaction: accounting for interpersonal relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Thaler R., S. Benhartzi (2004), *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings*, in «Journal of Political Economy», 112, pp. 164-187.
- Thaler R., C. SUNSTEIN, *Nudge*, Yale, Yale University Press, 2008; trad. It. *La spinta gentile*, Milano, Feltrinelli, 2009.
- Wicksteed (1910), *The common sense of political economy*, London: Macmillan and co.
- Zamagni S. (2005), *L'economia civile e i beni relazionali*, in *Le nuove economie*, Edizioni Il Sole24Ore.