

“TO ERR IS HUMAN”
L'ECONOMIA COMPORTAMENTALE

Martina Menon

TANDEM, Università degli Studi di Verona 2017-2018

CALENDARIO DIDATTICO DEL MODULO DI MICROECONOMIA

Orario Lezioni del Modulo di Microeconomia:

21 febbraio dalle 14:30 alle 16:45, Aula SMT3.

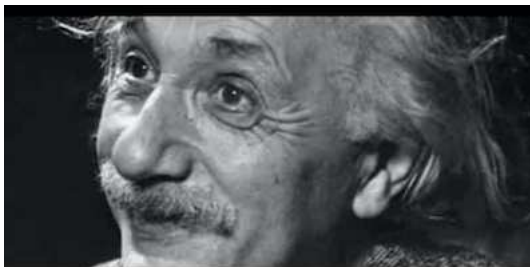
28 febbraio dalle 14:30 alle 16:45, Aula SMT3.

7 marzo dalle 14:30 alle 16:45, Aula SMT3.

14 marzo dalle 14:30 alle 16:45 lezione finale con entrambi i docenti, Aula SMT3.

Svolgimento Esame: presentazione di un tema economico scelto da voi.

PRIMA DI ESPLORARE IL MERAVIGLIOSO MONDO DELL'ECONOMIA RICORDIAMOCI CHE ...



Quando chiesero ad Einstein quale fosse la velocità del suono, egli rispose "Non ricordo informazioni del genere a memoria, si possono trovare facilmente nei libri. Lo scopo dell'istruzione non dovrebbe essere ricordare molte cose, bensì insegnare a ragionare."

CHE COS'È L'ECONOMIA/1

- L'economia si occupa del comportamento umano e sociale. Economia si basa sul semplice presupposto che gli individui scelgono o compiono azioni:
 - L'individuo utilizza dei mezzi (risorse) per raggiungere i propri fini (obiettivi) seguendo le proprie idee (preferenze).
 - Per esempio, quando mangiamo, sappiamo (idea) che la pizza (risorsa) allevierà la nostra fame (obiettivo). La capacità dell'individuo di utilizzare le risorse per soddisfare i suoi obiettivi è limitata sia dalla scarsità delle risorse stesse sia delle idee.

CHE COS'È L'ECONOMIA/2

A partire dagli anni trenta del novecento, ha avuto luogo una divisione della teoria economica in due parti

1. la **microeconomia** interessata allo studio dei comportamenti individuali (persone, famiglie e imprese) e dei fenomeni quali la determinazione del prezzo di equilibrio sui mercati e lo studio dei costi di produzione dei beni. La microeconomia inoltre studia i problemi che hanno a che fare con la **scarsità**;
2. la **macroeconomia** interessata allo studio del sistema economico nel suo complesso, cioè la determinazione e l'andamento nel tempo di grandezze aggregate, quali il GDP, l'occupazione, i risparmi, la moneta, la bilancia dei pagamenti. La macroeconomia è la somma dei comportamenti "micro".

COSA VUOL DIRE SCARSITÀ?

Una cosa è scarsa se si verificano due circostanze:

- qualcuno la vuole (gli serve, la desidera, gli è utile);
- non ce ne è abbastanza per tutti.

Sintetizzando: una cosa è scarsa – è un bene economico – quando non è disponibile in quantità sufficiente rispetto al fabbisogno. La scarsità è una proprietà relativa dei beni.

Le cose scarse suscitano immediatamente un interesse economico:

1) ha senso appropriarsene; 2) ha senso pagare per averle, ossia comprarle; 3) ha senso (ove possibile) produrle, e venderle. Le cose scarse diventano oggetto di attività economica e hanno un valore, ossia un prezzo.

RISORSE E RICCHEZZA

Il possesso di una cosa scarsa consente diverse possibilità:

- consumo, suo utilizzo per soddisfare un bisogno;
- scambio, ossia vendita per acquistare altro;
- impiego come mezzo di produzione.

Le cose scarse sono **RISORSE** impiegabili per scopi alternativi.
L'insieme delle risorse di un soggetto costituisce la sua **RICCHEZZA**.

E CHI È L'ECONOMISTA?

Lo studio dell'economia non sembra richiedere alcuna dote particolare in quantità inusitate. Si tratta dunque di una disciplina molto facile, a confronto delle branche più elevate della filosofia e delle scienze pure? Una disciplina molto facile nella quale solo pochi riescono a eccellere! Questo paradosso trova spiegazione, forse, nel fatto che un grande economista deve possedere una rara combinazione di doti: deve essere allo stesso tempo e in qualche misura matematico, storico, politico e filosofo; deve saper decifrare simboli e usare le parole; deve saper risalire dal particolare al generale e saper passare dall'astratto al concreto nello stesso processo mentale; deve saper studiare il presente alla luce del passato, per gli scopi del futuro. Nessun aspetto della natura dell'uomo o delle istituzioni umane gli deve essere aliena: deve essere concentrato sugli obiettivi e disinteressato allo stesso tempo; distaccato e incorruttibile, come un artista, ma a volte anche terragno come un politico. (Mankiw N. G., Principi di economia).

HOMO SAPIENS O HOMO ECONOMICUS?

L'economia è costruita sul mito dell'Homo economicus. A differenza di suo zio, l'Homo sapiens, l'Homo economicus è

- **razionale**, (definizione garzanti: a) dotato di ragione, fornito di superiori capacità conoscitive; b) conforme alla ragione, che deriva dalla ragione; fondato su basi scientifiche, su principi rigorosamente logici; c) elaborato o costruito in modo perfettamente corrispondente al suo scopo, alla sua funzione);
- **egoista**, (definizione dal garzanti: chi tende all'individualismo = tendenza a far prevalere gli interessi e le esigenze individuali su quelli collettivi);
- e può facilmente **risolvere i più difficili problemi di ottimizzazione matematica**.

LA RAZIONALITÀ DELL'HOMO ECONOMICUS

Ma quando (secondo la teoria economica) l'Homo economicus è razionale?

1. Quando prende in considerazione tutte le alternative possibili (e solo quelle); e
2. formula una graduatoria completa e coerente delle alternative sulla base delle sue preferenze; e
3. sceglie l'alternativa tra quelle realizzabili più alta in graduatoria.

Tuttavia, la carenza di informazioni, l'influenza di emozioni, o l'influenza di altri che stanno perseguendo obiettivi diversi, possono causare a "individui razionali" di scegliere obiettivi che non sono coerenti con il loro benessere. => **Osserviamo individui irrazionali o limitatamente razionali.**

L'INDIVIDUALISMO DELL'HOMO ECONOMICUS

L'individuo è egoista perchè quando prende le proprie decisioni pensa sempre solo al proprio benessere. Secondo Adam Smith (1723-1790 filosofo ed economista scozzese padre dell'economia politica classica):

“Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro desinare, ma dalla considerazione che essi hanno il loro interesse personale. Non ci rivolgiamo alla loro umanità, ma al loro egoismo, e ad essi parliamo dei loro vantaggi e non delle nostre necessità.”
(Smith 1776).

L'opposto di egoismo è l'altruismo, quando un individuo agisce pensando al benessere degli altri senza che la sua azione debba per forza arrecargli un vantaggio. Anche se sarebbe eccessivamente idealistico pensare che l'altruismo è alla base del comportamento umano, è ragionevole affermare che alcuni elementi di altruismo sono presente nelle decisione della maggior parte delle persone. Questo contrasta con il modello neoclassico di egoismo "razionale."

Ma allora esiste veramente l'Homo economicus?

L'EVOLUZIONE DELL'HOMO ECONOMICUS

- Il paradigma della razionalità e dell'egoismo per decenni hanno fornito un quadro coerente per descrivere il comportamento umano.
- Recentemente, la teoria economica ha però cercato di detronizzare l'Homo economicus, sostituendolo con qualcuno che si comporta in modo "più umano" prendendo in considerazione questi aspetti del comportamento: a) l'incoerenza comportamentale e la procrastinazione; b) la razionalità limitata e il problema della scelta eccessiva; c) la contabilità mentale; d) l'altruismo.
- Questa branca della teoria economica, chiamata economia comportamentale, sostiene che il vero Homo si discosta dal modello razionale in maniera prevedibile. Incorporando queste caratteristiche prevedibili di "umanità" nei modelli economici, aiuta a migliorare la capacità della teoria economica di spiegare il comportamento osservato dell'individuo.

TOOLKIT PER QUESTI INCONTRI

DEFINITION

Il modello economico è una rappresentazione semplificata (e stilizzata) del “pezzo” di realtà che si vuole studiare. Un modello elimina tutti i particolari che vengono giudicati non importanti in modo da mettere a fuoco l'essenziale. Ci sono tanti modi per fare un modello: 1) descrizione verbale, 2) descrizione con grafici, 3) rappresentazione formale (matematica).

DEFINITION

Un sistema economico è in equilibrio quando sono soddisfatte due condizioni: 1) ciascun soggetto economico non ha motivo di cambiare la propria scelta (condizione “soggettiva”), 2) le scelte dei vari soggetti coinvolti sono compatibili tra loro (condizione “oggettiva”).

L'equilibrio non è una caratteristica della realtà, ma è una ipotesi che serve per costruire i modelli economici.