

# “TO ERR IS HUMAN”

COME LA TEORIA ECONOMIA MODERNA SPIEGA L’HOMO  
SAPIENS

Martina Menon

TANDEM

# HOMO ECONOMICUS O HOMO SAPIENS?

- Secondo la teoria economica tradizionale, gli individui si comportano razionalmente  $\Rightarrow$  ogni individuo a) ha capacità illimitate di elaborazione dell'informazione, b) ha perfetto controllo, c) ha conoscenza completa e obiettiva sull'utilità di ogni bene disponibile.
- Gli economisti di impostazione tradizionale riconoscono che gli esseri umani non sono perfetti, ma affermano che gli errori di giudizio commessi dagli individui sono ragionevolmente casuali e creano solo *rumore* in un mondo economico ben funzionante.
- Ma “to error is human” in modo non casuale e la teoria ha iniziato ad incorporare nei modelli economici l'umanità degli agenti economici.
- Gli economisti comportamentali descrivono i modi in cui gli individui danno prova di consistenti distorsioni irrazionali nei processi decisionali.

# Contabilità Mentale

# COME SPENDIAMO GUADAGNI INATTESI?

- Per l'economia tradizionale il denaro è solo denaro e l'homo economicus vede il denaro come fungibile in attesa di essere speso o risparmiato.
- Ma per l'homo sapiens ... (The Simpson, Lisa the greek, season 3 episode 14  
(<https://tune.pk/video/6212989/14-lisa-the-greek>);
- Per Homer denaro vinto al gioco (vincita imprevista) può essere utilizzato per acquistare beni che altrimenti non avrebbe comperato;
- Heilman, Nekamoto e Rao (2002) hanno osservato che acquisti non programmati effettuati con buoni a sorpresa tendono a essere di carattere speciale o a indulgere in qualche debolezza piuttosto che avere una natura più pratica;
- Per l'homo sapiens il denaro non è tutto uguale!!!

# COME SPENDIAMO GUADAGNI INATTESI?

- Per l'economia tradizionale il denaro è solo denaro e l'homo economicus vede il denaro come fungibile in attesa di essere speso o risparmiato.
- Ma per l'homo sapiens ... (The Simpson, Lisa the greek, season 3 episode 14  
(<https://tune.pk/video/6212989/14-lisa-the-greek>);
- Per Homer denaro vinto al gioco (vincita imprevista) può essere utilizzato per acquistare beni che altrimenti non avrebbe comperato;
- Heilman, Nekamoto e Rao (2002) hanno osservato che acquisti non programmati effettuati con buoni a sorpresa tendono a essere di carattere speciale o a indulgere in qualche debolezza piuttosto che avere una natura più pratica;
- Per l'homo sapiens il denaro non è tutto uguale!!!

# COME SPENDIAMO GUADAGNI INATTESI?

- Per l'economia tradizionale il denaro è solo denaro e l'homo economicus vede il denaro come fungibile in attesa di essere speso o risparmiato.
- Ma per l'homo sapiens ... (The Simpson, Lisa the greek, season 3 episode 14  
(<https://tune.pk/video/6212989/14-lisa-the-greek>);
- Per Homer denaro vinto al gioco (vincita imprevista) può essere utilizzato per acquistare beni che altrimenti non avrebbe comperato;
- Heilman, Nekamoto e Rao (2002) hanno osservato che acquisti non programmati effettuati con buoni a sorpresa tendono a essere di carattere speciale o a indulgere in qualche debolezza piuttosto che avere una natura più pratica;
- Per l'homo sapiens il denaro non è tutto uguale!!!

# COME SPENDIAMO GUADAGNI INATTESI?

- Per l'economia tradizionale il denaro è solo denaro e l'homo economicus vede il denaro come fungibile in attesa di essere speso o risparmiato.
- Ma per l'homo sapiens ... (The Simpson, Lise the greek, season 3 episode 14  
(<https://tune.pk/video/6212989/14-lisa-the-greek>);
- Per Homer denaro vinto al gioco (vincita imprevista) può essere utilizzato per acquistare beni che altrimenti non avrebbe comperato;
- Heilman, Nekamoto e Rao (2002) hanno osservato che acquisti non programmati effettuati con buoni a sorpresa tendono a essere di carattere speciale o a indulgere in qualche debolezza piuttosto che avere una natura più pratica;
- Per l'homo sapiens il denaro non è tutto uguale!!!

# CONTABILITÀ MENTALE

- Gli uomini spesso pensano in termini di un budget con differenti conti mentali (il conto dell'affitto, del cibo, dei libri, dei giocattoli) e organizzano le proprie finanze sulla base di questi conti fittizi per vincere debolezze di autocontrollo;
- Questi conti mentali sono fittizi ma il denaro non viene spostato da un conto all'altro senza una buona ragione e questo può condurre a distorsioni nelle scelte di consumo;
- Come abbiamo visto nell'episodio dei Simpson, l'homo sapiens spesso ha conti mentali intestati al *reddito regolare* piuttosto che al *reddito imprevisto* e gli acquisti effettuati attingendo a questi due conti possono apparire molto differenti;
- Per l'homo economicus nessun regalo è meglio del denaro, perchè il denaro può essere usato per acquistare ciò che più gli piace;
- D'altra parte, usando i conti mentali, per l'homo sapiens i doni sono superiori al denaro: un paio di scarpe Louboutin potrebbero essere più gradite di 1000 euro in quanto potrebbe non essere disposto a spendere 1000 euro per un paio di scarpe.

# Incoerenza Temporale

# PROCASTINAZIONE: I SIMPSON

- The Simpson, Guai da un trillione di dollari (season 9 episode 20);
- <http://thesimpsonita.altervista.org/stagioni/stagione-9/09x20-guai-da-un-trilione-di-dollari.html>;

# GRATIFICAZIONE IMMEDIATA: THE MASHMELLOW TEST

- [https://www.youtube.com/watch?v=d8M7Xzjy\\_m8](https://www.youtube.com/watch?v=d8M7Xzjy_m8)  
(mashmellow test - shorter) ;
- <https://www.youtube.com/watch?v=Sc4EF3ijVJ8>  
(mashmellow test);
- <https://www.youtube.com/watch?v=BLtQaRrDsC4>  
(mashmellow and self-control);

# INCOERENZA TEMPORALE E SISTEMI DI AUTOLIMITAZIONE/1

- Rimandiamo gli impegni, mangiamo troppo, non facciamo abbastanza movimento, e non risparmiamo abbastanza per la vecchiaia.
- Per questo motivo l'economia tradizionale non ha gli strumenti per spiegare questi comportamenti perchè contraddicono l'ipotesi dell'individuo razionale e massimizzante del proprio benessere.
- In realtà molti individui sono temporalmente incoerenti perchè le loro scelte sembrano cambiare di momento in momento o non considerano correttamente il futuro.
- L'economia usa la nozione di incoerenza temporale per spiegare la procrastinazione e il desiderio di gratificazione immediata.

# INCOERENZA TEMPORALE E SISTEMI DI AUTOLIMITAZIONE/2

- Per vincere la tendenza a procrastinare è importante riconoscere che alla fine il futuro diventa sempre presente. Sfortunatamente non tutti ne sono capaci.
- L'economia distingue
  - il “non sofisticato” o “ingenuo” colui che è inconsapevole della propria incoerenza temporale, nell'episodio dei Simpsons gli ingenui sono i cittadini che hanno aspettato fino all'ultimo giorno per pagare le tasse;
  - il “sofisticato” è consapevole di come saranno le sue preferenze in futuro e può controllare la propria procrastinazione con ragionamenti del tipo “Non voglio farlo adesso, ma non vorrò farlo nemmeno domani quando domani diventa adesso, per cui potrei anche decidermi e togliermi il pensiero” ... ricordate il proverbio “fuori il dente fuori il dolore”! Nell'episodio dei Simpson Ned Flanders capisce che non gli verrà mai la voglia di pagare le tasse, così fa il suo dovere il prima possibile al punto di arrivare all'ufficio del fisco il primo giorno dell'anno!!!

# INCOERENZA TEMPORALE E SISTEMI DI AUTOLIMITAZIONE/3

- Qualche volta l'homo sapiens proprio non riesce a costringere se stesso a comportarsi razionalmente e a non procrastinare. La scienza economica è interessata allo studio di sistemi di autolimitazione (*commitment devices*) che possono aiutarlo a non procrastinare;
- I commitment devices sono trucchi per restringere le scelte future dell'homo sapiens in modo che questi sia costretto ad agire in coerenza col suo interesse di lungo periodo;
- Il concetto dei commitment devices si può far risalire alla mitologia classica, e in particolare a Ulisse che si fece legare dalla sua ciurma all'albero della nave perchè si sapeva incapace di resistere alle sirene.

# Spinte gentili o nudge



# NUDGE E SMOKING

## ALCUNE PREMESSE

- Gli economisti hanno dimostrato che l'Homo sapiens è "loss averse": è più avverso a perdite di denaro di quanto gradisce vincite di denaro. Ad esempio, una tassa di 5 cents sull'uso di sacchetti della spesa ha un maggior effetto di un bonus di 5 cents per chi usa i propri.
- L'Homo sapiens inoltre soffre di "present bias": tende a concentrarsi sul breve termine e vede il futuro come qualcosa che non si avvera mai.
- Studi hanno indagato il ruolo degli incentivi finanziari e dei nudges come mezzi di campagne contro il tabagismo.

# NUDGE E SMOKING

## INCENTIVI FINANZIARI/1

- In particolare, sono stati studiati due tipi di interventi per far smettere di fumare. Il primo è un "programma di deposito", in cui i fumatori depositano \$ 150, e sono restituiti se smettono di fumare con un premio aggiuntivo di \$650. Il secondo è un "programma di ricompensa", in cui le persone ricevono 800 \$ se smettono di fumare.
- Quale di questi programmi sarà più efficace?
- Rispetto al solito trattamento (informazione gratuito per smettere di fumare), sia il programma di deposito sia il programma di ricompensa hanno avuto effetti significativi e positivi. Sono emerse anche differenze tra i due programmi di nudges.

# NUDGE E SMOKING

## INCENTIVI FINANZIARI/2

- Il programma di deposito si è dimostrato molto meno attraente (è stato scelto da un numero inferiore di volontari), ma molto più efficace. Solo il 13,7% dei partecipanti assegnati al programma di deposito ha scelto di iscriversi ad esso, mentre il 90,0% di quelli assegnati al programma di ricompensa ha scelto di iscriversi. Al contrario, il 52,3% di quelli iscritti al programma di deposito non ha fumato per 6 mesi, rispetto a solo il 17,1% di quelli iscritti al programma di ricompensa. Si è tentati di mettere in discussione il secondo risultato per il fatto che coloro che sono disposti ad iscriversi ad un programma di deposito sono particolarmente determinati a smettere di fumare (perchè c'è un esorso da parte dell'individuo).
- Gli studiosi controllando per un eventuale problema di selezione avversa hanno confermato un effetto significativamente più grande del programma di deposito.

# NUDGE E SMOKING

## POLICY IMPLICATION

- Lo studio ha dimostrato l'importanza dell'avversione alle perdite.
  - I fumatori hanno una più elevata probabilità di smettere di fumare se sanno che perdono soldi (il programma di deposito);
  - La prospettiva di subire delle perdite rende le persone molto meno disposte a sottoscrivere un programma di deposito.
- Policy implication: i programmi di deposito sono il modo migliore per aiutare le persone a smettere di fumare (e forse di modificare comportamenti relativi alla salute).

# SPINTE GENTILI O *nudge*

## GENERALIZIAMO GLI ESEMPI PRECEDENTI

- L'idea di *nudging* si basa sull'osservazione empirica che è possibile orientare le persone verso decisioni migliori per loro stesse solo presentando le scelte in modi diversi (*framing*).
- Per esempio, in uno studio, la lettera standard inviata ai possessori di automobili che non pagavano il bollo è stata cambiata utilizzando dei toni un po' più incisivi: "paga la tassa o perderai la tua auto". In alcuni casi la lettera è stata ulteriormente personalizzata includendo una foto della vettura in questione. La lettera dai toni più "muscolosi" ha fatto raddoppiare il versamento del bollo, mentre quella con la foto ha triplicato i versamenti.

# ANCORAGGI E FRAMING/1

- Modifiche alla lingua (framing) hanno avuto effetti anche in altri ambiti. Uno studio francese ha scoperto che nell'insegnamento del disegno tecnico se è usato il termine "geometria" i ragazzi ottengono risultati migliori, ma se si usa il termine "disegno" le ragazze ottengono gli stessi risultati dei ragazzi o migliori.
- Gli economisti si sono chiesti se "spintarelle gentili" possono essere adottate per sfruttare norme sociali già esistenti. A Copenaghen, un'organizzazione non-profit ha testato due potenziali "nudges". In uno studio, in una stazione ferroviaria, sono state utilizzate delle frecce verdi che puntavano alle scale tradizionali (soluzione salutista) nella speranza di incoraggiare le persone a rinunciare alle scale mobili. L'esperimento non ha avuto effetto. L'altro esperimento consisteva in una serie di impronte verdi che portavano ai bidoni della spazzatura. Queste impronte hanno ridotto il *littering* del 46% nel corso di un esperimento controllato in cui sono stati distribuiti dei dolci incartati.
- Dall'esperimento si impara che "Non ci sono norme sociali per preferire le scale tradizionali alle scale mobili, ma ci sono per il *littering*".

## ANCORAGGI E FRAMING/2

- Anche le differenze culturali possono avere un grande impatto sulle scelte degli individui;
- In America è stato condotto un'esperimento dove informavano gli utenti con alti consumi energetici che il loro consumo era molto più elevato rispetto ai vicini. Questa informazione li ha indotti a consumare meno energia elettrica.
- Questo approccio si ipotizza non sia una politica efficace se implementata in Francia.
- Infatti: "I francesi hanno la tendenza a non rispettare le norme sociali con la stessa facilità degli anglo-sassoni. Dire a un francese che il suo vicino di casa consuma meno energia elettrica non è sufficiente per indurlo a consumare meno."

# MA FUNZIONANO SEMPRE “LE SPINTARELLE GENTILI”?

## IL CASO DELLE VACCINAZIONI INFANTILI

- Mantenere alti livelli di immunizzazione delle malattie esantematiche è una priorità della sanità pubblica;
- Negli ultimi anni in Italia e in molti altri paesi occidentali il tasso di copertura è andato via via diminuendo per cause legate a informazioni non vere sugli effetti collaterali dei vaccini;
- Quali politiche possono essere implementate per convincere i genitori a vaccinare i loro bambini?
- Recentemente, la sanità italiana ha deciso di introdurre l'obbligo della vaccinazione: per iscrizione alla scuola (scuola materna e scuola dell'obbligo) è obbligatorio essere vaccinati.
- Secondo voi è una “buona” misura? Il tasso di copertura tornerà a crescere? Quali sono le cause della riduzione delle vaccinazioni infantili?

# MA FUNZIONANO SEMPRE “LE SPINTARELLE GENTILI”?

## MESSAGGI PRO-VACCINI

- 1759 genitori americani con figli tra 0-17 anni sono stati oggetto di uno studio per studiare l'effetto della comunicazione in tema di vaccini infantili;
- Un gruppo di genitori sono stati trattati con quattro diversi messaggi pro-vaccini:
  - un messaggio spiegava la mancanza di evidenza empirica che il vaccino trivalente causa autismo;
  - un messaggio spiegava il pericolo del morbillo, varicella e rosolia;
  - immagini di bambini colpiti dal morbillo o varicella o rosolia;
  - la storia drammatica di un neonato che rischiò di morire di morbillo.
- Un gruppo di genitori non è stato trattato (il controllo), ossia non ha ricevuto alcuna informazione.

# MA FUNZIONANO SEMPRE “LE SPINTARELLE GENTILI”?

## MESSAGGI PRO-VACCINI

- 1759 genitori americani con figli tra 0-17 anni sono stati oggetto di uno studio per studiare l'effetto della comunicazione in tema di vaccini infantili;
- Un gruppo di genitori sono stati trattati con quattro diversi messaggi pro-vaccini:
  - un messaggio spiegava la mancanza di evidenza empirica che il vaccino trivalente causa autismo;
  - un messaggio spiegava il pericolo del morbillo, varicella e rosolia;
  - immagini di bambini colpiti dal morbillo o varicella o rosolia;
  - la storia drammatica di un neonato che rischiò di morire di morbillo.
- Un gruppo di genitori non è stato trattato (il controllo), ossia non ha ricevuto alcuna informazione.

# MA FUNZIONANO SEMPRE “LE SPINTARELLE GENTILI”?

## QUALI SONO STATI GLI EFFETTI?

- Nessuno dei quattro interventi ha aumentato l'intenzione dei genitori di vaccinare un futuro neonato;
  - Il messaggio che non esiste un rapporto di causa tra vaccinazione e autismo ha ridotto questa credenza tra i genitori ma non ha avuto effetto sulla probabilità di vaccinare un neonato;
  - L'immagine del neonato malato ha aumentato la credenza di un rapporto di causalità tra autismo e vaccinazione;
  - La storia drammatica del neonato in fin di vita ha aumentato significativamente la paura che i vaccini producono seri side effects sulla salute.
- 
- Quali sono allora le cause del rifiuto della vaccinazione?
  - Forse la “paura liquida” descritta negli studi di Bauman?

# MA FUNZIONANO SEMPRE “LE SPINTARELLE GENTILI”?

## QUALI SONO STATI GLI EFFETTI?

- Nessuno dei quattro interventi ha aumentato l'intenzione dei genitori di vaccinare un futuro neonato;
- Il messaggio che non esiste un rapporto di causa tra vaccinazione e autismo ha ridotto questa credenza tra i genitori ma non ha avuto effetto sulla probabilità di vaccinare un neonato;
- L'immagine del neonato malato ha aumentato la credenza di un rapporto di causalità tra autismo e vaccinazione;
- La storia drammatica del neonato in fin di vita ha aumentato significativamente la paura che i vaccini producono seri side effects sulla salute.
- Quali sono allora le cause del rifiuto della vaccinazione?
- Forse la “paura liquida” descritta negli studi di Bauman?

# MA FUNZIONANO SEMPRE “LE SPINTARELLE GENTILI”?

## QUALI SONO STATI GLI EFFETTI?

- Nessuno dei quattro interventi ha aumentato l'intenzione dei genitori di vaccinare un futuro neonato;
- Il messaggio che non esiste un rapporto di causa tra vaccinazione e autismo ha ridotto questa credenza tra i genitori ma non ha avuto effetto sulla probabilità di vaccinare un neonato;
- L'immagine del neonato malato ha aumentato la credenza di un rapporto di causalità tra autismo e vaccinazione;
- La storia drammatica del neonato in fin di vita ha aumentato significativamente la paura che i vaccini producono seri side effects sulla salute.
- Quali sono allora le cause del rifiuto della vaccinazione?
- Forse la “paura liquida” descritta negli studi di Bauman?

# ALTRI AMBITI DELL'ECONOMIA COMPORTAMENTALE

- Altruismo;
- Dipendenza dal riferimento, effetto bracketing, e effetto dotazione;
- Razionalità limitata e il problema della scelta eccessiva;
- L'utilità di transizione e il potere gratuito;

Grazie della vostra partecipazione! Ci rivediamo a marzo