nonfiction
laboratorio
indipendente
cinque

clara busana banterle

# gombion e l'economia comportamentale

nonfiction
aracne

www.aracneeditrice.it
www.narrativaracne.it
info@aracneeditrice.it

Copyright © MMXIX
Gioacchino Onorati editore S.r.l. – unipersonale

via Vittorio Veneto, 20
00020 Canterano (RM)
(06) 45551463

ISBN 978-88-255-2473-4

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,*
*di riproduzione e di adattamento anche parziale,*
*con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie*
*senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: maggio 2019

# prima parte | gombion e l'economia comportamentale
## con cenni di economia pubblica

## premessa (indispensabile anche se un po' noiosa)

Nella moderna analisi economica si dice che una persona sia razionale – un *homo oeconomicus* – *se* sa sempre scegliere tra A e B (scelte cruciali del tipo alle fragole preferisco le ciliegie).

E inoltre *se* preferisce A a B e B a C (se le ciliegie sono per me meglio delle fragole e le fragole meglio delle mele), *allora* preferisce A a C (è inverno e le mele sono a prezzo basso, le ciliegie costano come i rubini, ma ci sono. Tre chili di mele? No due etti di ciliegie! Me le posso permettere).

Ma soprattutto *se* non cambia mai idea (mai nella vita una mela).

Alla fine del liceo avevo scelto: una facoltà facile che mi consentisse di correre a lavorare, qualunque lavoro ben remunerato purché non l'insegnamento, mai il matrimonio.

Un anno dopo mi sposavo e seguivo con la velocità di un fulmine i corsi a Scienze politiche (laurea considerata di infima qualità all'epoca).

Due anni dopo cominciavo a studiare economia (arrancando con la matematica), mi sarei laureata in Economia pubblica (da noi Scienza delle finanze) e avrei continuato a studiare direi fino a oggi e a insegnare per secoli all'università.

Adoravo la storia del cinema, ma ho studiato economia perché a Trieste arrivarono, per caso o più probabilmente

perché erano giovani e Trieste era tra le sedi decentrate appena più ambita della Sardegna, tre brillanti economisti. Uno di loro sarebbe diventato il mio capo per tutta la vita lavorativa e, ancora adesso, il mio maestro.

Fosse stato un antropologo avrei studiato antropologia.

Temo di non essere una *mulier economica* (basta con il linguaggio sessista!).

Nel corso della vita ho usato le mie conoscenze economiche (basta pochissimo in questo settore in cui mediamente le persone non sanno nulla di nulla) per intervenire nelle discussioni dopo cena sulle scelte di politica economica, nazionale e non.

Avevo ottime argomentazioni, per lo più ostili alle scelte governative (americane o italiane che fossero). Anche qui il gioco è facile, almeno dalla metà degli anni Ottanta. Tutte le scelte (e anche la teoria economica) sono state guidate dal principio che, certo, il mercato (finanziario, del lavoro, dei beni) avrà qualche imperfezione ma di meglio non c'è. E pazienza se pochissimi ricchi diventano sempre più ricchi e moltissimi poveri sempre più poveri.

È l'economia bellezza!

Tuttavia, ho sempre dubitato del fatto che a guidare le scelte quotidiane ci fosse veramente la razionalità presupposta dalla teoria economica: la mia giovanile incoerenza nelle scelte mi aveva resa scettica.

Ho tirato un sospiro di sollievo quando si è affermata nell'ultimo ventennio l'Economia comportamentale che, unendo psicologia ed economia, ha sviluppato spiegazioni su come le persone scelgono (e sbagliano) ogni giorno. Non sono stata l'unica visto che hanno dato il Nobel a Kahneman nel 2002 e poi a Thaler nel 2017, ma l'ho detto prima io che sarebbe stata una strada promettente!

Solo di recente ho pensato che molti dei *topoi* di Gombion, la casa di famiglia in campagna – pranzi collettivi che fanno sembrare rilassante il pasto dell'Angelo sterminatore di Buñuel, allarmi che suonano di notte, piscine che si trasformano in brodo di batteri, allevamenti di galline che producono uova costose come uova Fabergé – avrebbero potuto essere utili applicazioni di Economia comportamentale, non solo irresistibili aneddoti per i miei (auspicati) nipotini.

Nel lessico familiare Gombion indica sia l'edificio che la comunità di persone che lo abita, più o meno saltuariamente.

In realtà si chiama Ca' Tantini ma per tutti noi resta solo Gombion, cioè "gomito", perché si trova nell'unico punto in cui una strada dritta fa una grande curva.

L'edificio è una tipica villa della campagna veronese: su un lato la casa principale a due piani, grigia e bella anche se piuttosto austera nonostante l'aggiunta ottocentesca di una torretta a righe; accanto, un edificio più basso adattato ad abitazione fin dagli anni Settanta; di seguito, un grande fienile.

Sui due lati casette povere in dimensione e qualità, in parte originariamente abitate dai mezzadri e in parte utilizzate come magazzini, e una stalla per i cavalli, le superstar di Gombion. Su uno dei due lati con affaccio sul piccolo bosco, si trova la Bigatara (siamo in Veneto, una erre sola), cioè il magazzino in cui si allevavano i bigatti, i bachi da seta, costruito con gli stessi materiali della casa principale.

Noi siamo, appunto, la comunità dei B. che la abita da sempre, o almeno dall'Ottocento.

Gombion è un'economia avanzata, con qualche residuo feudale.

Poca produzione di beni, sostanzialmente qualche ovetto al giorno per autoconsumo, e moltissima di servizi, per lo più

legati all'alimentazione (pranzi o cene di singoli o temibili pranzi o cene collettivi) e agli svaghi nel tempo libero (cavallo, obbligatorio per i più giovani, piscina, ma solo da fine luglio a fine agosto a prescindere dalle condizioni meteorologiche, passeggiate con o senza cane).

Ovvio che sia quasi un'economia turistica: a parte C., il castellano, non ci vive nessuno stabilmente. Gombion d'inverno fa sembrare Alcatraz un resort quattro stelle.

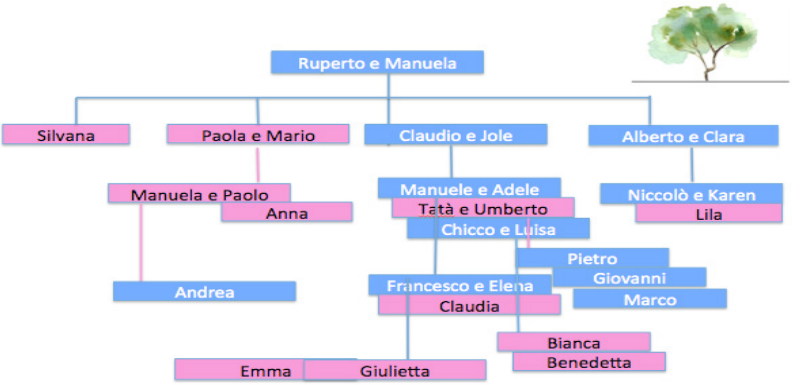
La moneta tradizionale serve solo per regolare le transazioni con l'esterno: ne serve moltissima in particolare con gli idraulici e i caldaisti.

Le transazioni interne richiederanno un'analisi più attenta. Anticipiamo che apparentemente risultano regolate da una moneta virtuale (scambi di favori reciproci più che *bit coin*) ma anche da forme di regolazione non assimilabili al mercato (obbedienza: prepara la tavola, pulisci la piscina, da' da mangiare ai cavalli – alle galline, al cane –, bagna le begonie. No le begonie no).

Conviene (a me) separare le operazioni che comportano esborsi di soldi veri da quelle interne tra i vari nuclei familiari che a Gombion si concentrano (ammassandosi negli stessi giorni) nell'intervallo giugno-settembre.

Per rendere l'analisi più significativa (per mostrare più transazioni) l'intervallo in questione riguarderà per lo più la situazione attuale (24 persone) con qualche comparazione con anni meno affollati (12 persone).

Ove necessario i soggetti delle transazioni saranno indicati con i nomi o con le iniziali degli stessi, talvolta con le inziali dei nomignoli, per distinguere tra i molti che iniziano per A o per C, tranne me stessa che sarò *io*.




La titolazione dei casi in inglese è solo un artificio per tentare la pubblicazione degli stessi anche su riviste straniere del settore (mi piacerebbe il «Journal of Economic Theory», ma anche «Economic Tourism» va bene, ha un buon IF).

# food service at gombion

## case 1: wine consumption. intertemporal choice and preproperation bias

gombion, pasqua 1999 (1998, 2000, 2001…)

Come l'anno scorso (l'anno prima, il prossimo anno) per defezioni dell'ultima ora (autoinviti improvvisati… ma come si fa a dire di no il giorno di Pasqua) il più recente conteggio dei commensali segnala che siamo in tredici. No, non si può dire che la bambina di due anni non conta. No, non si può conteggiare anche la bambola della bambina.

È una maledizione di famiglia, come con il Bolero di Ravel o con quel film che non voglio nemmeno nominare (*Il settimo sigillo* di Bergman): se ci sediamo – se lo ascoltiamo/lo vediamo – anche individualmente, succederà qualcosa di brutto.

C., A.: «Allora mi alzo io», «No, io».

Io: «Facciamo due tavoli e contiamo come separato quello dei bambini».

C., A.: «Ma sì dai, sfidiamo sempre la fortuna oltre l'aritmetica, tanto ormai il pranzo è rovinato».

C.: «Sono le due e un quarto e si era detto che cominciavamo con gli antipasti un poco prima dell'una. Ma mancano ancora sette persone!».

J.: «La messa era molto lunga e forse (forse) si sono fermati a prendere un aperitivo in piazza».

Tutti: «Non ci posso credere».

F.: «Sono usciti con i cavalli e la passeggiata è stata troppo lunga».

A.: «Oddio non sarà successo qualcosa! Prendo la macchina e gli vado incontro».

Io: «Sì e poi non li vedi e torni tra un'ora».

Ad.: «Sono partiti con due macchine da Milano alle 11, dovrebbero essere già qui da un po'».

Tutti: «Figurati saranno partiti a mezzogiorno, organizzati come sono».

*Due e mezza, ci siamo.*

J.: «Ci sarebbe ancora da decidere il vino. Direi frizzante per l'entrata e poi non so».

Tutti: «Una bottiglia di rosso è già in tavola. Scegliamo le altre?»

C.: «Nessuno può entrare nella mia cantina, tu seguimi che te le passo fuori io».

Avere una ricca cantina che vi consentirebbe di bere per il resto della vostra vita se non un Châteauneuf-du-pape – che poi era Clemente V collocato da Dante all'inferno ma non per etilismo – almeno il Cannonau che è dello stesso vitigno e decidere di bere, invece, il vino spillato da una specie di distributore di benzina della più vicina cantina sociale, può essere considerato un comportamento irrazionale?

Assolutamente no.

Per ogni microeconomista che si rispetti la razionalità non riguarda i fini ma solo l'uso dei mezzi per raggiungerli, insomma *de gustibus non est disputandum*.

Rinviare il consumo dei vini *grand cru* a ipotetiche occasioni "migliori" rispetto al battesimo del primo (secondo, terzo) figlio può essere considerato un comportamento irrazionale?

Entro certi limiti sì. Ma non per le ragioni che tutti intuiamo.

Nel considerare le scelte nel tempo saremmo sul terreno (teorico) più solido possibile se il nostro consumatore/agente/individuo contasse le sue bottiglie, stimasse la sua sopravvivenza (con aggiornate tavole attuariali) e formulasse un piano di consumo in modo tale da brindare con l'ultimo bicchiere nell'ultima occasione utile (inutile richiamare la bara che mette di cattivo umore).

In microeconomia se un agente (individuo/consumatore, mai persona, non si usa in economia) non consuma oggi vuol dire che decide di consumare di più domani.

Quanto di più? Quanto avrebbe potuto ricevere se la somma che ha usato per il vino l'avesse invece depositata in banca e ritirata nel futuro guadagnandoci un interesse.

«È nato Gigino, stappiamo lo champagne!».

«Sì, sì apri. I tassi di interesse stanno scendendo».

«No, no aspettiamo, i tassi di interesse stanno salendo».

Veramente inspiegabile, irrazionale, è accantonare belle bottiglie e stapparle quando sono ormai imbevibili, senza più profumo o alcool, solo una desolante bevanda marsalata.

Per arrivare a questa conclusione non occorre essere un economista, ma per spiegare come possa accadere – e come siano complesse le strategie per evitarlo- è necessario essere non un generico economista ma proprio un economista comportamentale.

Intorno alla fine del secolo scorso, inizio di questo, l'economia comportamentale non la conosceva nessuno. Adesso sì però. Ed è in grado di spiegare *tutte* le forme di irrazionalità come *anomalie* di comportamento.

L'economista generico: «Lo sapevo che era un errore fidarsi di questi psicologi. Si sono infiltrati in una disciplina seria come la nostra in punta dei piedi, con qualche *bias* – sì *bias*, anomalia non mi piace – del tutto ragionevole come "la disutilità che deriva dalla perdita di un oggetto è maggiore dell'utilità associata alla sua acquisizione" e adesso ogni comportamento è giustificabile. Non riusciremo mai più ad inserire tutta questa varietà in un modello da disegnare alla lavagna con due rette che si incrociano».

Un lettore (abbastanza) sofisticato: «Certo che questi economisti se la tirano. Lo sapevamo tutti che la rabbia di perdere una sciarpa è maggiore del piacere che hai provato quando te l'hanno regalata (oh grazie, anche questo Natale una bella sciarpa).

Sono contento che gli psicologi abbiano messo a posto quei saccentoni. Era ora, finalmente, che scrivessero libri di economia che si possano leggere senza un dottorato in matematica: finalmente si ride un po'».

Non tutte le anomalie hanno effetti devastanti.

Ad esempio, nel nostro *case study 1*, il ritardo nei pranzi pasquali si spiega con la *planning fallacy:* la tendenza a sottostimare i tempi con cui si completa un compito, ma non è grave cominciare alle due e mezza.

Il vero guaio è che si finisce intorno alle cinque: troppo tardi per un riposino, troppo presto per proseguire direttamente con il consumo degli avanzi per cena.

È vero che alcuni commensali si impegnano ogni anno per riuscire a ingurgitare almeno sei cotolette alla brace e cinque cannoli a causa di una *unit bias*: la tendenza a finire un'unità data di un compito o di un determinato articolo, con forti effetti sul consumo del cibo in particolare. Ma, si sa, i giovani sono incontinenti e per il resto dell'anno saltano i pasti.

In un elenco di 71 anomalie mi sono riconosciuta nell'80% dei casi (così come per altro mi succede nella lettura dei sintomi di tutte le gravi patologie inclusa la febbre suina…) ma *non* nell'anomalia che potrebbe spiegare il paradosso del vino di lusso nei pranzi di festa gombionesi.

A dire il vero non è molto diffusa nel mondo, per etichettarla anche gli psicologi comportamentali hanno dovuto inventarsi un termine che non esisteva: *preproperation*! (da *preproperate* (transitivo) fare troppo presto, accelerare troppo. Riferito ai compiti spiacevoli).

La parola si contrappone a *procrastination*, un *bias* di cui invece soffriamo in molti.

Anche Sant'Agostino tanto per dire: «Da mihi castitatem et continentiam, sed noli modo» (dammi la castità e la continenza, ma non ancora).

La frase è piaciuta tanto che l'ha ripetuta James Bond, in inglese ovviamente, in *Operazione Godfinger* e poi Robbie Williams ne ha scritto la canzonetta *Make me pure* (sia benedetta wikipedia).

Ha a che vedere con il fatto che tendiamo ad attribuire troppa importanza alla gratificazione presente rispetto alla stessa nel futuro o – il che è lo stesso – che tendiamo a rinviare i compiti gravosi. Da domani dieta sana, ingozzandosi con un hamburger, da domani palestra, stravaccati sul divano a guardare una serie tv…

Per tornare al nostro vino, si dice che in punto di morte J.M. Keynes, il più grande economista del secolo scorso, abbia detto: «I wish I had drunk more champagne» (se solo avessi bevuto più champagne).

Ecco, la *preproparation* indica esattamente il fenomeno opposto, un *bias* verso il futuro invece che un *bias* verso il presente.

Difficile immaginare che uno si riprometta di mangiare più biscotti domani o di fumare di più l'anno prossimo, ma quanti di noi, turisti compulsivi quando visitiamo una città straniera, hanno detto, riferendosi al museo dietro casa, «uno di questi giorni ci vado»?

Quando c'è di mezzo il vino, poi, non è solo una questione di pigrizia. Una volta iniziata, la procrastinazione del piacere può diventare un processo che si autoalimenta. Più a lungo si attende per aprire quella bottiglia di vino per un'occasione speciale, più speciale deve essere l'occasione.

Perché allora stappare il vino a Pasqua? Perché è chiaro che ci sono buone probabilità che quel vino abbia risentito delle ristrutturazioni di Gombion. C'è il sospetto che potrebbe aver sofferto durante almeno tre spostamenti diversi nel tempo, via via che la prima cantina diventava taverna, la seconda veniva trasformata in un bagno e la lavanderia, finalmente, in cantina.

Quale test di prova migliore di un gruppo di persone che non si offenderà, anzi parteciperà con entusiasmo all'esperimento.

Tutti: «Ecco questa va bene!», «no è marsala», «no sa di tappo», «no marsala», «no tappo», «no marsala». «Buona! Ma che vino è?», «boh non so, rosso, francese».

## case 2: beluga caviar. bandwagon effect

gombion, natale, 2001

J. (Jole moglie di Claudio): «Ci sarebbe questa confezione di Beluga russo da mezzo chilo, a me non piace ma se volete la apriamo».

Tutti, in coro: «Ma è meraviglioso, da dove arriva?».

J.: «Ce ne manda in regalo una ogni anno un paziente di Claudio. Sono anni che Claudio lo cura e lui è molto grato» (Claudio, il padre/padrone di Gombion, è stato un medico eccezionale tutta la vita, empatico con i pazienti quanto intransigente con i parenti a meno che i parenti non fossero temporaneamente anche pazienti).

J.: «Questa confezione è scaduta da un pochino, ma magari il caviale è ancora buono. Se piace».

Tutti, in coro: «Apriamo, apriamo. Se è cattivo possiamo avere anche la confezione di quest'anno?».

J. (Jole, un angelo): «Ma sì dai vediamo».

Tutti, in coro: «Scalda i crostini. Ammorbidisci il burro. Tira fuori il ghiaccio. Ma figurati se c'è. Non avevamo un porta-caviale? Sì sì è sul tavolo di là con dentro le caramelle alla frutta. È buonissimo, buonissimo!!! Ci vorrebbe lo champagne».

C.: «Scordatevelo» (vedi *case 1*).

Ah! Penserete che anche questa volta la spiegazione sia un *preproperation effect*. Santa ingenuità. Una sostanziale divergenza c'è. La differenza può essere che questa volta ci è andata benissimo? No. La differenza è che, se è vero che anche questa volta la prelibatezza rischiava di essere fuori tempo massimo, il nostro agente (individuo/consumatore) *non* considerava desiderabile l'oggetto del consumo, anzi aborriva il caviale (de gustibus non est disputandum). Sapeva, cioè, che il caviale è un bene di lusso, da riservare ad occasioni speciali, ma anche che per esso, come per le ostriche e anche per i tartufi del resto, c'è il rischio che i commensali abbiano addirittura avversione (pazzi!).

Incapace di decidere razionalmente non poteva che assumere un comportamento imitativo. Chi poteva imitare se

non l'agente con cui conviveva da una vita intera? Si sa, chi si somiglia si piglia (avesse assunto un comportamento completamente diverso avrei citato "gli opposti si attraggono"!).

Abbiamo un nuovo *bias* da considerare, il *Bandwagon effect*: la tendenza a fare alcune cose perché molte altre persone fanno lo stesso.

Forse più che l'effetto, che sarebbe francamente stupefacente se non entrasse in azione in ogni momento della nostra vita sociale, è interessante osservare che in questo caso il comportamento imitativo subentra quando proprio non si sa cosa fare.

«Ma bastava dirlo. Non so che farmene di questo mezzo chilo di caviale?», «dallo a me che ci penso io».

## case 3: smoked salmon. anchoring.

gombion, aperitivo in giardino, estate 1971, 72, 73…, 1981, 82, 83…, 2001, 02, 03…, 2013, 14 , 15…, 2091, 92…

Un'amica mi ha raccontato di aver appena introdotto i suoi futuri consuoceri svedesi alle bellezze dell'aperitivo. In Svezia, dice, non si usa. Che barbarie. Anche adesso, dopo più di vent'anni di virtuosa vita astemia, non me ne perderei uno.

A Gombion si è sempre fatto. Basta pochissimo: bottiglia di vino, bottiglia di acqua (c'è sempre qualche bambino) e sacchetto di patatine sul tavolo di marmo in giardino. Ti fermi per mezz'ora. Sospendi il pensiero. Solo affetto e chiacchiere. A volte però sentiamo il desiderio di officiare il rito in forma solenne. La cerimonia viene annunciata ufficialmente già la mattina: «Io porto questo, tu porti quello», «io preparo le tartine al salmone, ma tu mi devi accompagnare in paese a comprare burro, salmone e pan carré».