



Alex Learns Italian — Book Club · Episode 47 / 56 · B1 · 07:39

Misbehaving

Misbehaving

OVERVIEW

Summary

Thaler racconta l'economia comportamentale e la sua lite con gli economisti tradizionali. Le persone vere non sono le calcolatrici perfette dei manuali: i dettagli detti irrilevanti spesso decidono cosa compriamo, risparmiamo e riteniamo giusto.

Transcript

Misbehaving

Un giovane professore dà un esame difficile: media di 72 su 100 e studenti furiosi. Prova una cosa strana: il compito dopo vale 137 punti, non 100. È più difficile e azzeccano solo il 70 per cento, ma la media sale a 96. Nessun voto cambia e sono tutti contenti. Quel professore era Richard Thaler, e il trucco lo ha turbato per quarant'anni. I suoi studenti facevano qualcosa che, secondo la teoria, nessuno fa. Forse il problema non erano loro, ma la teoria.

Io sono Luca di Alex Learns dot com. Oggi approfondiamo il libro Misbehaving di Richard Thaler.

Richard Thaler è un economista americano. Negli anni Settanta, durante il dottorato a Rochester, ha cominciato una lista sulla lavagna dell'ufficio: cose strane degli amici che la teoria non spiegava. Il relatore gli ha detto che perdeva tempo. Ha conosciuto invece gli psicologi Daniel Kahneman e Amos Tversky, il cui lavoro sul rischio gli ha dato gli strumenti. Ha insegnato a Cornell e Chicago, ha scritto Nudge con il giurista Cass Sunstein e vinto il Nobel per l'economia nel 2017.

Misbehaving è insieme un libro di memorie e una tesi: l'economia comportamentale dagli anni Settanta, raccontata attraverso le sue battaglie. Procede per tappe: la Lista dei comportamenti strani, la contabilità mentale, l'autocontrollo, l'equità, anni di duro dibattito nella professione e la finanza. L'ultima parte è pratica: il risparmio per la pensione, Nudge e una squadra del governo britannico. Le battute sono vere, ma ogni storia ha un compito.

1. La teoria economica descrive una creatura che non esiste. I manuali suppongono che scegliamo sempre il meglio e non siamo mai troppo sicuri di noi. Thaler chiama Econ questo essere; noi siamo Umani e reagiamo a "fattori presunti irrilevanti". L'esame da 137 punti è uno. Un altro: le società di carte di credito hanno lottato per chiamare "sconto" il prezzo in contanti, invece di "sovrapprezzo" quello con carta. Stessi soldi, sensazione diversa. Non siamo stupidi noi: è il modello a essere sbagliato.

2. Ciò che è tuo sembra valere più della stessa cosa in negozio. Thaler lo chiama effetto dotazione. Richard Rosett, capo del suo dipartimento, collezionava vini. Beveva volentieri bottiglie comprate a 10 dollari che ormai poteva rivendere a 100, ma non ne avrebbe mai pagate 100. Alla Cornell, Thaler ha regalato tazze a metà classe e aperto un mercato. La teoria prevedeva circa undici scambi; ce ne sono stati quattro, poi uno, due e due. I venditori chiedevano 5,25 dollari; i compratori, 2,25.

3. Teniamo i soldi in conti mentali separati. Un dollaro è un dollaro, ma quello dell'affitto non è come quello del divertimento. Thaler ha chiesto a dei bevitori di immaginare una spiaggia calda e un amico che porta birra fredda: da un albergo elegante ne pagherebbero circa 7,25 dollari; da un negozietto malandato, circa 4,10. Stessa birra, stessa spiaggia: compriamo l'affare, non solo la bevanda. La sua amica Maya ha comprato una trapunta king size per un letto matrimoniale: tutte le misure costavano 150 dollari.

4. I soldi già spesi andrebbero dimenticati, ma ci comandano. Gli economisti li chiamano costi sommersi. Vince aveva pagato 1.000 dollari per una stagione di tennis, poi gli è venuto un dolore al gomito. Ha continuato a giocare con dolore per tre mesi, per non sprecare la quota, fino a non farcela più. Una sua amica litigava ogni mattina con la figlia per tre vestiti comprati e mai messi. Molti pensano che gli Stati Uniti siano rimasti in Vietnam per lo stesso motivo: avevano perso troppo per ritirarsi.

5. Dentro ogni persona ci sono un pianificatore e un esecutore. A cena Thaler ha tolto dal tavolo la ciotola di anacardi dopo che gli amici ne avevano mangiato metà. Tutti contenti. Per un Econ è assurdo: togliere una possibilità non può migliorarti la vita. Ma gli Umani devono difendersi dal loro io futuro. Ulisse si è fatto legare all'albero maestro. Nei test di Walter Mischel i bambini aspettavano un minuto per un premio più grande se vedevano i dolci, undici minuti se erano nascosti.

6. Giudichiamo i prezzi in base all'equità, non solo a domanda e offerta. Con Kahneman e Jack Knetsch, Thaler ha telefonato a canadesi qualunque. Una ferramenta vende pale da neve a 15 dollari e, dopo una grande nevicata, sale a 20. È giusto? L'82 per cento ha detto di no. Eppure alzare il prezzo è proprio quello che dicono i manuali. Tra i suoi studenti di MBA, il 76 per cento lo trovava accettabile: la business school insegna a ragionare da Econ e a dimenticare il cliente.

7. Se gli investitori sono Umani, i prezzi di mercato possono essere sbagliati. L'ipotesi dei mercati efficienti dice che i prezzi sono sempre giusti e nessuno batte il mercato. Thaler e Werner De Bondt hanno ordinato le società della Borsa di New York per risultati passati, chiamando "Vincitrici" le migliori e "Perdenti" le peggiori, e hanno aspettato. In cinque anni le Perdenti hanno battuto il mercato di circa il 30 per cento, le Vincitrici sono rimaste indietro di circa il 10. Prima troppa speranza, poi troppo pessimismo.

8. La paura di perdere rende troppo prudenti aziende intere. Thaler ha proposto a dirigenti di riviste un progetto: 50 per cento di guadagnare 2 milioni di dollari e 50 di perderne 1. Solo tre dei ventitré l'hanno accettato. Il capo, in fondo alla sala, li voleva tutti e ventitré: insieme, quasi sicuramente avrebbero fatto guadagnare l'azienda. Ma uno per uno ogni dirigente vedeva a rischio il proprio posto. Thaler lo chiama visione ristretta.

9. I piccoli cambiamenti di design battono i grandi discorsi. Le opzioni predefinite sono presunte irrilevanti, eppure cambiano tutto. Brigitte Madrian ha studiato un'azienda che ha reso automatico il piano pensione: bisognava agire per uscire, non per entrare. Le adesioni del primo anno sono passate dal 49 all'86 per cento. Thaler e Shlomo Benartzi hanno poi creato Risparmia Di Più Domani: oggi accetti di risparmiare di più con i prossimi aumenti, così nessuna busta paga cala. Dopo quattro aumenti, il risparmio è passato dal 3,5 al 13,6 per cento.

Chi si comportava male in quell'aula? Non gli studenti. Thaler ha passato la carriera a dimostrare che la colpa è di un modello con cui nessuno coincide. Senza quel modello gli enigmi si allineano: il vino che bevi ma non compreresti, la birra più buona se viene dall'albergo, il prezzo della pala che sembra un furto. Non dice che le persone siano sbagliate, ma che l'economia migliora se parte da chi siamo davvero.

Audio, timed transcript, and companions online:

<https://alexlearns.com/italian/book-club/thaler-misbehaving/>

© 2026 AlexLearns.com — free language podcasts for curious people.