

Nudging. Il contributo di Thaler alla scienza economica e alcuni riflessi dell'economia comportamentale sulla valutazione delle politiche pubbliche

ESPERIENZE N. 31

ESPERIENZE

Ufficio Valutazione Impatto
Impact Assessment Office



Senato della Repubblica

Questo contributo è a cura di

MELISSO BOSCHI E FORTUNATO LAMBIASE

Senato della Repubblica

PAROLE CHIAVE: ECONOMIA COMPORTAMENTALE; VALUTAZIONE DELLE POLITICHE PUBBLICHE;
ANALISI COSTI-BENEFICI; ERRORI COGNITIVI; PATERNALISMO LIBERTARIO



Quest'opera è distribuita con Licenza [Creative Commons Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 4.0 Internazionale](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

Nudging. Il contributo di Thaler alla scienza economica e alcuni riflessi dell'economia comportamentale sulla valutazione delle politiche pubbliche

Febbraio 2018

Abstract

Dalla critica dell'*homo oeconomicus* alla teorizzazione delle "scelte gentili": l'attribuzione del Nobel per l'economia al prof. Richard Thaler è l'occasione per analizzare il ruolo dell'economia comportamentale nell'analisi e valutazione delle politiche pubbliche. Qui una panoramica del contributo delle scienze comportamentali all'arricchimento della "cassetta degli attrezzi" degli economisti.

The Nobel Prize in economics award to Prof. Richard Thaler provides the opportunity to review the contribution of behavioral science to the economists' toolbox and to analyze the role of behavioral economics in the analysis and evaluation of public policies.

Sommario

Introduzione	5
La critica dell' <i>homo oeconomicus</i>	6
Razionalità limitata.....	7
Mancanza di autocontrollo e volontà limitata.....	7
Preferenze sociali.....	8
Perché incorporare il comportamento umano nei modelli economici?	9
Economia comportamentale e valutazione delle politiche pubbliche	9
La critica dell'ACB	10
Un approccio comportamentale all'ACB.....	11
Errori cognitivi e "cascate informative"	11
Contro il paternalismo libertario.....	12
Il ruolo della delega democratica.....	12
Bibliografia	14

Introduzione

Dal 9 ottobre 2017 - giorno in cui l'Accademia reale svedese delle scienze ha assegnato a Richard H. Thaler, "per i suoi contributi all'economia comportamentale", il premio Nobel per l'economia¹ - si è potuto assistere alla rivitalizzazione del dibattito circa il contributo delle scienze comportamentali all'arricchimento della "cassetta degli attrezzi" degli economisti. Confronto che è stato ulteriormente alimentato dalla lezione che il professor Thaler ha tenuto lo scorso 8 dicembre presso l'Università di Stoccolma².

La scelta di attribuire il Premio a un'economista cosiddetto comportamentale non deve lasciare sorpresi: in passato sono stati insigniti del Premio anche George Akerlof, Robert W. Fogel, Daniel Kahneman, Elinor Ostrom e Robert J. Shiller e, ancora prima, Herbert Simon la cui nozione di razionalità limitata ha aperto la strada a un nuovo filone di ricerca che, senza negare la rilevanza dei modelli tradizionali, ha tentato di elaborare modelli di analisi alternativi capaci di tener conto dei "limiti" degli agenti economici reali, delle interazioni tra gli stessi e delle influenze esterne al fine di valutarne gli effetti su le preferenze, le valutazioni e le scelte.

Richard H. Thaler, professore della *Booth School of Business* dell'Università di Chicago, nato in New Jersey nel 1945, è uno studioso di economia comportamentale in particolare in ambito finanziario, campo in cui è stato pionieristico il suo contributo legato alle scelte di risparmio in materia previdenziale. Sono state inoltre fondamentali le sue analisi dei processi decisionali volte a colmare il gap esistente tra scienza economica e psicologia³.

La critica dell'*homo oeconomicus*

Capace di formulare raffinati disegni sperimentali al fine di rafforzare un solido impianto teorico, Thaler ha indagato le conseguenze per l'analisi economica derivanti dall'accantonare l'ipotesi di agenti economici razionali ed egoisti impiegata nella modellistica classica e neoclassica⁴.

¹ Il Premio è finanziato dalla Banca nazionale di Svezia (*Sveriges Riksbank*) che, nel 1968 in occasione del suo tricentenario, decise di destinare un fondo al fine di finanziare un premio per l'economia in onore di Alfred Nobel le cui volontà testamentarie non prevedevano un riconoscimento per tale disciplina. Pur non essendo un Premio Nobel in senso stretto viene assegnato secondo le stesse regole dei premi Nobel.

² <http://www.kva.se/en/kalendarium/the-nobel-lectures-2017>

³ Sul tema si veda Thaler et al. (2014).

⁴ *Most economists believe that their subject is the strongest of the social sciences because it has a theoretical foundation, making it closer to the acknowledged king of sciences, physics. The theory, they believe, is a tool that gives them an inherent advantage over their weaker social science cousins in explaining human behavior. Although the power of economic theory is surely unsurpassed in social science, I believe that in some cases this tool becomes a handicap, weighting economists down rather than giving them an edge. It becomes a handicap when economists restrict their investigations to those explanations consistent with the paradigm, to the exclusion of simpler and more reasonable hypotheses.[...] Many economists continue to assume rationality because they think they have no*

Questo caposaldo della ricerca di Thaler viene chiarito in maniera molto semplice, e con un pizzico di sarcasmo, nell'introduzione del best seller *Nudge*, scritto insieme a Sunstein⁵. Gli autori osservano che leggendo un manuale di economia si scopre che l'*homo oeconomicus* (l'archetipo di agente economico) ha le facoltà intellettuali di Albert Einstein, le capacità di memoria paragonabili a quella del *Big Blue* (il super computer dell'IBM) e una forza di volontà degna di Gandhi, mentre le persone in carne e ossa non sono fatte così.

Più realisticamente, gli esseri umani sono caratterizzati da razionalità limitata, in altre parole non appartengono alla specie costruita in laboratorio dell'*homo oeconomicus* ma a quella dell'*homo sapiens*, alle quali corrispondono le due categorie impiegate nel libro: *Econi* e *Umani*⁶.

L'esperienza dimostra infatti che, in condizioni di incertezza, gli individui si trovano a prendere decisioni e ad adottare comportamenti non allineati con i risultati dei modelli tradizionali. Essi sono condizionati o semplicemente adottano regole e criteri semplificati, basati sull'intuito, su convinzioni radicate o elementi di contesto che li aiutano a trovare la soluzione a problemi più o meno complessi.

I tratti tipici degli *Econi* - razionalità e forza di volontà illimitata ed egoismo sconfinato - non sono propri degli *Umani* che invece sono affetti da razionalità e forza di volontà limitata e mostrano, almeno in determinate situazioni, preferenze sociali.

Nell'esperienza empirica gli *Umani* tendono a formulare giudizi e a prendere decisioni sotto l'influenza di alcune determinanti quali la sfiducia, l'ottimismo, l'ancoraggio⁷, l'estrapolazione, la legge dei piccoli numeri⁸, la disponibilità e la somiglianza tra fenomeni⁹.

alternative. Robert Lucas has said this explicitly: <<The attempt to discover a competitive equilibrium account of the business cycle may appear merely eccentric, or at best, an aesthetically motivated theoretical exercise.>> [...] First, there is no guarantee that the models based solely on rational behavior are correct. This is an empirical question to be addressed by macroeconomists. Certainly not everyone shares Lucas's explanation for apparent involuntary unemployment. Second, although the task of incorporating less than fully rational agents into economic models may be difficult, as Lucas states, the research summarized in this chapter suggests that the task of producing a theory of systematic error is not impossible. Thaler (1987), pp.127-128.

⁵ Thaler e Sunstein (2008).

⁶ Cfr. l'edizione italiana di Thaler e Sunstein (2008) a pp. 12-13.

⁷ Si tratta di un errore cognitivo associato al fatto che gli individui tendono a formulare delle valutazioni o indicare delle risposte partendo da un punto di riferimento (un'ancora) che viene fornito nel problema stesso.

⁸ In cui frequenze limitate sono prese a riferimento per l'estrapolazione di tendenze e dinamiche future.

⁹ La probabilità di un fenomeno è stimata sulla base dell'evento più facilmente ricordato oppure di quello che gli somiglia di più.

Per riassumere il modo in cui, sfruttando le "imperfezioni" degli esseri umani, è possibile definire un modello di intervento pubblico più efficace, gli autori impiegano il concetto di paternalismo libertario¹⁰, inteso come un approccio alla politica delle decisioni che - adottando punteggi e incentivi - preservi la libertà di scelta degli individui e al contempo ne cerchi di influenzare i comportamenti al fine di rendere le loro vite più lunghe, sane e migliori¹¹.

Seguendo la schematizzazione adottata dall'Accademia reale svedese delle scienze si sintetizza il contributo del Prof. Thaler nell'analizzare le conseguenze sulle decisioni individuali e sui risultati del mercato delle ipotesi, mostrate dagli agenti economici, di razionalità limitata, mancanza di autocontrollo, volontà limitata e preferenze sociali.

Razionalità limitata

Tra i fondatori della finanza comportamentale, Thaler ha studiato come le limitazioni cognitive influenzano i mercati finanziari. Al fine di spiegare come gli individui semplifichino il processo decisionale sulle questioni finanziarie, Thaler ha sviluppato la teoria della contabilità mentale (*mental accounting*). Secondo questa modellizzazione, gli agenti creano conti (ad esempio salvadanai) separati nelle loro menti, concentrando le decisioni di spesa sulla disponibilità assegnata alla singola voce di spesa, in luogo di riferirsi all'impatto complessivo delle scelte¹². Nelle sue ricerche ha mostrato come l'avversione alle perdite possa spiegare il motivo per cui al medesimo bene venga attribuito un valore maggiore nel caso in cui il bene sia posseduto rispetto a quando non lo sia, definendo tale fenomeno effetto di dotazione (*endowment effect*).

Mancanza di autocontrollo e volontà limitata¹³

Thaler ha dato un fondamento teorico al motivo per cui i "buoni propositi" sono difficili da perseguire e gli individui incontrano difficoltà nel controllare i propri istinti. Partendo dall'analisi dei problemi di autocontrollo e di volontà limitata, ha definito un modello di agente economico cosiddetto *planner-doer* (che pianifica e che agisce) molto simile a quello impiegato in ambito psicologico e nelle neuroscienze per descrivere la tensione interna tra la pianificazione di lungo termine, volta alla ricerca della felicità e al conseguimento di obiettivi ambiziosi, e le azioni compiute nel breve termine che hanno un respiro decisamente più limitato. Tensione che spiega il motivo per il quale gli agenti economici cedono alle tentazioni del breve, mentre

¹⁰ Sul concetto di paternalismo libertario cfr. Sunstein e Thaler (2003a) e (2003b).

¹¹ Per una rapida lettura sul tema si veda Sunstein (2014).

¹² Questo spiega ad esempio perché ci si indebita a tassi di interesse elevati per acquistare un frigorifero (bene durevole) anche se si potrebbe attingere alle categorie vacanza, spese mediche, ecc.

¹³ Sulla teoria economica dell'autocontrollo si veda Shefrin e Thaler, (1981).

incontrano difficoltà nel realizzare i piani futuri. Ne sono un esempio l'inadeguatezza dei piani di risparmio pensionistico e i fallimenti delle scelte in favore di una vita più salubre e sana.

Nei suoi lavori applicati, il Premio Nobel 2017 ha dimostrato come una "spinta gentile", un pungolo (*nudge*) possa aiutare le persone a mostrare un migliore autocontrollo e a sostenerne le scelte di lungo termine. Il concetto di *nudge* è definito come <<un pungolo [...] una spinta gentile, cioè qualsiasi aspetto dell'architettura delle scelte che altera il comportamento degli individui in maniera prevedibile, senza proibire alcuna opzione o modificare in misura significativa gli incentivi economici. Per essere considerato un semplice pungolo, l'intervento deve poter essere evitato facilmente e senza costi eccessivi. I pungoli non sono imposizioni, sono spinte gentili. Collocare la frutta ad altezza d'occhi può essere considerato un pungolo, vietare il cibo spazzatura no.>>¹⁴.

Preferenze sociali

Fondamentale anche il contributo di Thaler nel campo della ricerca teorica e sperimentale sull'equità. In questo ambito ha mostrato come le preoccupazioni dei consumatori in tema di equità possano impedire alle imprese di aumentare i prezzi in periodi di elevata domanda, ma non in tempi di aumento dei costi. Trenta anni fa insieme a Kahneman (premio Nobel nel 2002) e Knetsch ha ideato il gioco del dittatore (*dictator game*) - un esperimento impiegato per valutare gli atteggiamenti in termini di equità e di generosità - mostrando come oltre i tre quarti degli individui, pur avendo la possibilità di appropriarsi "in maniera dittatoriale" del 90% delle risorse restando nel pieno anonimato (e quindi liberi da preoccupazioni di tipo reputazionale) decidano di dividere le somme a loro disposizione in parti uguali, come se avessero una preferenza per l'equità¹⁵.

Negli anni non sono mancate obiezioni e critiche all'analisi di Thaler con manifestazioni anche di accesa ostilità. Shiller racconta che Thaler gli confessò che Merton Miller (Premio Nobel nel 1990) <<non lo guardava nemmeno negli occhi quando lo incontrava nei corridoi dell'Università di Chicago>>¹⁶. Shiller, nel proseguire nella sua analisi, riporta un significativo contributo nel quale Miller afferma che "Il fatto che ci astraiano da tutte queste storie per costruire i modelli di riferimento non è perché le storie non siano interessanti, ma è perché lo sono troppo e possono quindi distrarci dalle forze di mercato pervasive che dovrebbero essere la nostra principale preoccupazione."¹⁷.

¹⁴ Thaler e Sunstein, (2008), op. cit., pag. 12.

¹⁵ Kahneman et al. (1986).

¹⁶ Shiller, (2017).

¹⁷ Miller, (1986).

Perché incorporare il comportamento umano nei modelli economici?

Come ha dichiarato il Prof. Thaler, per essere sicuri abbiamo ancora bisogno di teorie economiche tradizionali. Ma per fare previsioni accurate abbiamo bisogno di arricchire quelle teorie con le intuizioni di altre scienze sociali. Incorporare il comportamento umano nei modelli economici migliora l'accuratezza della scienza economica. L'intuizione del Premio Nobel è stata infatti di comprendere che, riconosciuta la fallibilità degli esseri umani, sia utile interrogarsi su come il decisore pubblico possa aiutarli a prendere decisioni migliori.

In questo senso i risultati dell'analisi del Nobel 2017 sono utili alla costruzione delle *policy* prima e alla loro valutazione poi: prima, perché consentono di definire le misure tenendo conto del modo in cui gli *Umani* - e non gli *Econi*, per usare la schematizzazione di Thaler - operano le loro scelte; dopo, perché aiutano ad entrare nelle dinamiche reali al fine di apprezzare le relazioni causa-effetto, la cui comprensione è fondamentale nel campo della valutazione delle politiche pubbliche.

Inoltre, è più semplice individuare gli aspetti comportamentali che possono ostacolare il conseguimento dei risultati perseguiti da una misura di *policy* e definire anticipatamente dei correttivi, piuttosto che misurare l'impatto di quella stessa misura, oltre al fatto che l'introduzione di tali correttivi aumenta la probabilità che l'intervento produca gli effetti attesi.

Negli ultimi anni la strumentazione delle scienze comportamentali ha iniziato a essere impiegata anche a livello istituzionale e, in particolare, governativo. Si pensi al *Behavioural Insights Team* del Regno Unito, ora diventato una società a partecipazione pubblica, che fornisce consulenze in tema di efficacia delle politiche pubbliche sulla base di analisi comportamentali.

Economia comportamentale e valutazione delle politiche pubbliche

L'economia comportamentale pone una serie di rilevanti sfide alla valutazione delle politiche pubbliche, in particolare a quella basata sul metodo dell'analisi costi-benefici (ACB)¹⁸.

L'analisi costi-benefici, ampiamente impiegata nella valutazione delle politiche energetiche e ambientali, nonché degli investimenti pubblici e infrastrutturali, si fonda sull'ipotesi cruciale che i benefici e i costi di un intervento possano essere desunti dalle somme di denaro che gli individui sarebbero disposti a pagare per ottenere quei benefici o per evitare quei costi. Come vedremo, l'economia comportamentale rigetta tale ipotesi, e così facendo mina le fondamenta dell'analisi costi-benefici.

¹⁸ Per maggiori dettagli sulla relazione tra economia comportamentale e ACB si veda Brennan (2014).

Vediamo innanzitutto quali sono le proprietà che rendono l'analisi costi-benefici desiderabile per poi discutere come l'economia comportamentale ne influenza l'accettabilità teorica.

La prima proprietà riguarda il legame tra le variabili osservabili e, quindi, misurabili da un lato e i benefici e i costi di una politica dall'altro. La teoria economica standard dà per assodato che le preferenze manifestate dagli individui nell'acquisto di beni e servizi, così come sintetizzabili nelle curve di domanda e offerta, costituiscano la misura rilevante di costi e benefici. Tale assunto presenta il notevole vantaggio di basarsi su misure esogene rispetto alla politica oggetto di valutazione, e quindi da questa non influenzabili.

Un ulteriore vantaggio di questo metodo di misurazione di benefici e costi consiste nella comparabilità dei risultati tra individui diversi. La ACB risolve agevolmente il problema sommando i benefici monetari netti di tutti gli individui coinvolti, calcolati in base alle preferenze manifestate dagli individui stessi nelle proprie decisioni di spesa.

Un problema evidente di questa procedura di aggregazione riguarda il suo risvolto etico. È chiaro infatti che lo stesso beneficio o costo netto non può essere valutato allo stesso modo se percepito da un individuo ricco o da uno povero. L'ACB tuttavia non intende affrontare tale implicazione, limitandosi a considerare positiva una situazione in cui il beneficio netto di una politica è talmente alto da consentire di compensare quegli individui che ne traggono invece un costo netto.

Lo sviluppo dell'economia comportamentale pone in crisi ciascuna di queste proprietà, a partire dalla prima, l'assunto fondamentale dell'ACB. Secondo l'economia comportamentale, infatti, un insieme di distorsioni e limiti cognitivi contribuisce alla formazione della volontà degli individui e quest'ultima potrebbe contrastare con quanto ipotizzato dalla teoria tradizionale.

La critica dell'ACB

Il problema non riguarda soltanto la scarsa accuratezza delle misurazioni, ma è di tipo cognitivo: diversi contesti possono dar luogo a differenti decisioni. Tale problema si presenta frequentemente nell'ACB allorché si osserva una divergenza tra quanto gli individui dichiarano di essere disposti a pagare per ottenere il beneficio associato a un determinato risultato e quanto invece dichiarano di voler essere pagati per accettare la perdita derivante dal medesimo risultato. In termini schematici, appare frequentemente che la disponibilità a pagare per avere il risultato A anziché B dipende molto dal fatto che il punto di partenza sia costituito da A ovvero da B.

Se è vero, come vuole l'economia comportamentale, che le effettive scelte degli individui non riflettono le loro reali volontà, ne consegue che la determinazione dei reali benefici e costi associabili a una politica richiede un aggiustamento che faccia affidamento su una procedura e, soprattutto, su una valutazione esterna al meccanismo di manifestazione delle preferenze da parte degli individui.

Ne risulta compromessa anche la terza fondamentale caratteristica dell'ACB, cioè la possibilità di superare i problemi etici derivanti dalla comparazione interpersonale di benefici e costi mediante la possibilità di compensazione tra gli individui che guadagnano da una politica e quelli che ne perdono. L'impossibilità di misurare la disponibilità dei soggetti a pagare rende la comparabilità dei costi e dei benefici, e di conseguenza la loro compensazione, sostanzialmente impossibile.

Un approccio comportamentale all'ACB

Alcuni studiosi hanno avanzato argomenti capaci di salvaguardare l'impiego dell'ACB di fronte alle criticità avanzate dall'economia comportamentale. Uno di questi è Cass Sunstein, che ha accumulato in anni recenti una ragguardevole esperienza anche operativa nel campo dell'ACB, avendo ricoperto dal 2009 al 2012 l'incarico di direttore dell'*Office of Information and Regulatory Affairs* che opera all'interno dell'*Office of Management and Budget* dell'amministrazione degli Stati Uniti. In questa veste, Sunstein si occupava di verificare le ACB realizzate dalle agenzie federali. Sunstein sostiene che l'approccio comportamentale all'economia e la ACB sono tra loro complementari anziché alternativi in quanto le limitazioni cognitive individuate dall'economia comportamentale rafforzano la necessità della ACB.

Tali limitazioni implicano infatti che il processo democratico può condurre a scelte elettorali sbagliate dovute a una percezione distorta dei rischi associati agli eventi in base al loro grado di pubblicizzazione, di esposizione mediatica, di prossimità temporale e spaziale. L'impossibilità nella gran parte dei casi di procedere a una valutazione autonoma dei rischi può indurre gli elettori a sovrastimarli o sottostimarli, ad esempio a seconda che ai rischi stessi sia data maggiore o minore rilevanza nei mezzi di informazione.

Errori cognitivi e "cascate informative"

Secondo Sunstein (2000), inoltre, tali errori cognitivi vengono aggravati da "cascate informative", cioè da processi per cui delle scelte errate o puramente casuali compiute da alcuni individui in anticipo, portano gli altri a trascurare le proprie informazioni e valutazioni in base all'assunto che chi ha deciso per primo sapesse cosa stava facendo. Oppure, chi decide in ritardo può voler evitare di soffrire le conseguenze sulla propria reputazione derivanti da scelte contrarie a quelle della maggioranza che lo ha preceduto. Tale meccanismo può amplificare gli errori cognitivi compiuti da chi compie le proprie scelte per primo. Per effetto di tale amplificazione dei rischi associati a un evento, gli individui possono essere indotti a chiedere maggiore regolamentazione, un più ampio intervento pubblico, trascurando una valutazione più obiettiva dei fatti. In tali circostanze, l'ACB può fornire un utile filtro di natura tecnica al processo decisionale. Sunstein (2000) ritiene che il processo decisionale di mercato, pur essendo anch'esso soggetto agli stessi problemi cognitivi che minano le scelte democratiche, presenta

dei meccanismi di salvaguardia, attraverso i vincoli di bilancio e le opportunità di imparare dai propri errori, che lo rendono meno influenzabile da questi ultimi.

Contro il paternalismo libertario

Robert Sugden (2008) dissente su questo aspetto da Sunstein (2000). A suo parere anche le azioni derivanti dai meccanismi di mercato, oltre che quelle politiche, sono affette dagli errori dei processi cognitivi individuati dalla economia comportamentale. Ciò nonostante, Sugden non ritiene che le conseguenze di questi errori siano sufficienti a giustificare un intervento politico del tipo del paternalismo *soft* o paternalismo libertario ipotizzato da Thaler e Sunstein in *Nudge* (2008). Nella visione di Sugden, infatti, il paternalismo libertario trascura il fatto che le virtù del mercato risiedono non tanto nel riflettere accuratamente le preferenze preesistenti degli individui, quanto nel facilitare degli scambi mutualmente profittevoli.

Ma Sugden va anche oltre. Nel paternalismo libertario si modificano le opzioni di scelta disponibili di *default* per gli individui per correggere i loro errori cognitivi. Ma queste opzioni di *default* possono esse stesse derivare da una scelta iniziale viziata da un errore cognitivo e quindi determinare delle cascate informative che, perpetuando l'errore, viziano l'intero sistema. Secondo Sugden, pertanto, l'impiego dell'ACB ha senso in quanto basata sul calcolo di un surplus del consumatore che simula quello derivante dal pieno operare dei meccanismi di mercato.

Il ruolo della delega democratica

Brennan (2014) suggerisce che la delega democratica rappresenta un altro meccanismo in grado di mitigare gli effetti negativi derivanti dai limiti alla razionalità individuale. Scegliendo i propri rappresentanti attraverso il voto, gli elettori possono delegare ad altri le scelte che potrebbero assumere incorrettamente a causa dei limiti derivanti dalle proprie capacità cognitive. La scelta dei rappresentanti avviene sulla base dei criteri che i rappresentanti stessi impiegherebbero nel prendere le decisioni e nell'esercitare una politica redistributiva. Il processo riproduce alcuni dei vantaggi dell'ACB, sebbene indirettamente.

Ovviamente, nelle democrazie moderne ciò avviene di già. La regolamentazione dei prezzi dei servizi pubblici può essere giustificata come un modo per i consumatori di delegare a delle autorità dotate di adeguate conoscenze tecniche le scelte riguardanti i prezzi e la qualità dei servizi. Una delega con finalità paternalistiche può essere considerata anche la legislazione in materia di beni meritori, che rappresenta una risposta alla richiesta degli individui di restringere la propria capacità di azione per timore delle conseguenze negative che ne possono derivare.

D'altra parte il meccanismo di delega democratica può essere necessario anche laddove l'ACB è sufficientemente accurata, in quanto le azioni di carattere distributivo prevedono una decisione politica. Del resto non bisogna dimenticare che le decisioni degli stessi attori politici

possono essere affette dalle medesime limitazioni e distorsioni cognitive che influenzano quelle adottate dagli individui "comuni".

In conclusione, Brennan ritiene il meccanismo di delega democratica il più adatto a salvaguardare l'impiego pratico dell'ACB alla luce delle critiche mosse a questa pratica di valutazione da parte dell'economia comportamentale.

In quest'ottica è possibile trovare un'ulteriore conferma all'assunto che la valutazione delle politiche pubbliche non ha l'obiettivo di sostituirsi alla decisione politica, ma di aiutare il legislatore ad adottare decisioni informate e consapevoli, a valutare il verso e l'entità degli effetti di un intervento o di una misura e a stabilire se gli effetti osservati siano o meno ragionevolmente attribuibili a questi ultimi.

Bibliografia

- Brennan Timothy J., (2014). "Behavioural economics and policy evaluation", *Journal of Benefit-Cost Analysis*, vol. 5(1), pp. 89-109
- Kahneman D., J.L. Knetsch, e R.H. Thaler, (1986). "Fairness and the Assumptions of Economics", *Journal of Business*, vol. 59, S285-S300.
- Miller Merton H., (1986). "Behavioral Rationality in Finance: The Case of Dividends", *Journal of Business*, vol. 59(4), Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, pp. S451-S468.
- Shefrin H. M. e Richard H. Thaler, (1981). "An Economic Theory of Self-Control", *Journal of Political Economy*, 89(2), Aprile 1981, pp. 392-406
- Shiller Robert J., (2017) "Un altro Nobel a sorpresa per l'economia", *Project syndicate*, 10 ottobre 2017.
- Sugden Robert, (2008). Why incoherent preferences do not justify paternalism", *Constitutional Political Economy*, vol. 19, pp. 226-248.
- Sunstein Cass R., (2000). "Cognition and cost-benefit analysis", *Journal of Legal Studies*, vol. 29, pp. 1059-1103.
- Sunstein Cass R. e Richard H. Thaler (2003b). "Libertarian Paternalism is Not an Oxymoron". *University of Chicago Law Review*, vol. 70(4), pp. 1159-1202.
- Sunstein Cass R. e Richard H. Thaler, (2003a). "Libertarian Paternalism", *American Economics Review*, 93(2), pp. 175-179
- Sunstein Cass R., (2014). "Nudging: A Very Short Guide", vol. 37, *Journal of Consumer Policy* 583.
- Thaler Richard H. e Cass R. Sunstein, (2008). *Nudge: Improving Decisions on Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thaler Richard H. e Cass R. Sunstein, (2009). *La spinta gentile. La nuova strategia per migliorare le nostre decisioni su denaro, salute, felicità*. Universale Economica Feltrinelli.
- Thaler Richard H., (1987). "The Psychology of Choice and the Assumptions of Economics." In *Laboratory Experiments in Economics: Six Points of View*. Alvin Roth (ed). Cambridge University Press.
- Thaler Richard H., Cass R. Sunstein e John P. Balz, (2014). *Choice Architecture. The Behavioral Foundations of Public Policy*. Eldar Shafir (ed).

SENATO DELLA REPUBBLICA

UFFICIO VALUTAZIONE DI IMPATTO

IMPACT ASSESSMENT OFFICE

www.senato.it/ufficiovalutazioneimpatto