

La metodologia è la scienza che studia i metodi di analisi!

Individualismo metodologico

- 1) Tutte le azioni e ipotesi sul comportamento devono essere ricondotte all'individuo. I fenomeni della società e le istituzioni vanno pertanto analizzati come insieme di azioni individuali.
- 2) L'individualismo metodologico non comporta il supporto dell'individualismo politico, sebbene sostenitori dell'individualismo metodologico si opposero con forza al **collettivismo**

Fondamenti Metodologici nello Studio dell'Economia

Collettivismo è un termine per indicare una visione di tipo **morale, politica o sociale** che enfatizza **l'interdipendenza di ogni essere umano all'interno di un gruppo collettivo e la priorità delle finalità di gruppo sulle finalità individuali**. I collettivisti si focalizzano sui concetti di **comunità e società**.

Le basi filosofiche del collettivismo sono collegate all'olismo o all'organicismo, la visione secondo la quale **l'intero è maggiore della somma delle sue parti**. Specificamente, una società nel suo intero può essere vista come portatrice di un maggior significato o valore rispetto agli individui separati che la compongono. Il collettivismo è largamente inteso in opposizione all'individualismo.

Il contratto sociale di Jean-Jacques Rousseau è considerato un esempio di filosofia politica collettivista, secondo la quale la società umana è organizzata sulla linea di un implicito Contratto Sociale tra i suoi membri, e che i termini di questo contratto (i poteri di governo, i diritti e le responsabilità dei singoli cittadini, etc.) sono decisi dalla volontà generale - il che significa dalla volontà popolare. Il popolo è rappresentato dal governo; essenzialmente il governo decide ciò che è giusto per il cittadino. Questa idea ha ispirato i primi filosofi socialisti e comunisti come Karl Marx.

Fondamenti Metodologici nello Studio dell'Economia

- **Deduttivismo** (ragionamento astratto)

un ragionamento deduttivo parte direttamente da delle ipotesi esplicative che dovrebbero gettare luce sui casi concreti: per cui da dei concetti generali già dati si cerca di dedurre le loro implicazioni empiriche. L'osservazione dei casi particolari, per parte sua, deve verificare ed eventualmente confermare le ipotesi di partenza.

- **Induttivismo** (osservazione dei fenomeni)

chi adotta un approccio induttivo, svilupperà la sua analisi a partire dai dati dell'esperienza: dalla conoscenza dei fatti farà scaturire, per induzione, una spiegazione generale. Quindi si passa dai casi concreti particolari ai concetti generali, che appunto si affermano nella fase finale della ricerca

Scienze naturali

- Approccio deterministico possibile
- sistemi «chiusi»

Scienze sociali

- Necessita di assunzioni sul comportamento degli individui
- sistemi aperti
- Problema osservatore/osservato
- Individualismo metodologico vs collettivismo

Determinismo

«Se da un lato il carattere di un uomo, e cioè anche il suo modo specifico di reagire, fosse noto in tutti i particolari, e se dall'altro l'accadere cosmico fosse noto in tutti i campi in cui entra a contatto con quel carattere, si potrebbe dire con esattezza sia ciò che capiterebbe a quel carattere che ciò che sarebbe da esso compiuto. In altri termini, sarebbe noto il suo destino.»

Walter Benjamin in Angelus Novus su Destino e carattere

Alla base dei modelli economici si suppone la presenza dell'omo economicus, un agente economico che:

1. Massimizza in modo ottimale la sua utilità attesa.
2. Aggiorna le sue informazioni sulla base di un approccio logico-razionale.
3. E' egoista e non soggetto a condizionamenti emotivi o, più formalmente, nella sua funzione di utilità non compaiono il consumo o l'utilità degli altri soggetti economici.

Massimizzare l'utilità attesa vuol dire scegliere sempre l'alternativa migliore tra quelle disponibili. Nel caso dei consumatori, questo implica scegliere sempre il paniere (ossia la combinazione di beni e servizi) migliore tra quelle che il reddito permette di acquistare. Nel caso delle imprese, vuol dire massimizzare la quantità di beni prodotti date le proprie risorse produttive o utilizzare la quantità minima di risorse per produrre una determinata quantità di beni o servizi. Nel caso delle autorità di politica economica, vuol dire scegliere la politica economica più appropriata nelle varie fasi del ciclo economico e finanziare i migliori investimenti per la crescita.

Aggiornamento delle informazioni La capacità di aggiornare le proprie informazioni implica il concetto di ottimizzazione anche nel caso in cui cambino le circostanze o gli incentivi economici. In base a questo principio, l'agente economico si rende sempre conto della modifica delle circostanze economiche in cui si trova ad operare e modifica conseguentemente il proprio comportamento nella misura in cui questo gli possa permettere di adeguarsi alle nuove circostanze.

Ma è proprio così? Gli agenti economici si comportano davvero secondo le ipotesi che abbiamo visto? In caso contrario, quali sono le basi e le determinanti del loro comportamento? Se le determinanti sono diverse da quelle appena citate, quali sono le implicazioni per la teoria economica e per gli interventi di politica economica?

L'Economia comportamentale aggiunge alcuni elementi importanti alla teoria economica tradizionale riguardo il comportamento degli individui. In particolare:

- Influenze fuorvianti nell'interpretazione delle informazioni,
- Interdipendenza delle preferenze,
- Emozioni,
- Apprendimento,
- Razionalità limitata (Simon).

- **Razionalità limitata**

l'individuo, nel prendere decisioni, non è in grado di prevedere e controllare, in maniera esaustiva, tutte le possibili variabili incidenti nel processo.

- informazioni limitate
- Capacità di calcolo limitate
- Impossibilità di calcolare l'ottimo
- Utilizzo di «euristiche»

Simon H.A. (1972), "Theories of Bounded Rationality", in McGuire C.B., Radner R. (eds), *Decision and Organization*, North Holland Publishing Company.

In altre parole il **principio della razionalità limitata**, proposto da Herbert Simon, ipotizza che gli agenti economici cerchino di raggiungere una situazione soddisfacente dato che è molto difficile raggiungere l'ottimo assoluto. Nelle loro scelte, gli agenti economici sono condizionati da:

- 1) possibilità di considerare solo alcune tra tutte le alternative possibili;
- 2) impossibilità di conoscere tutte le conseguenze di una scelta

Economia comportamentale

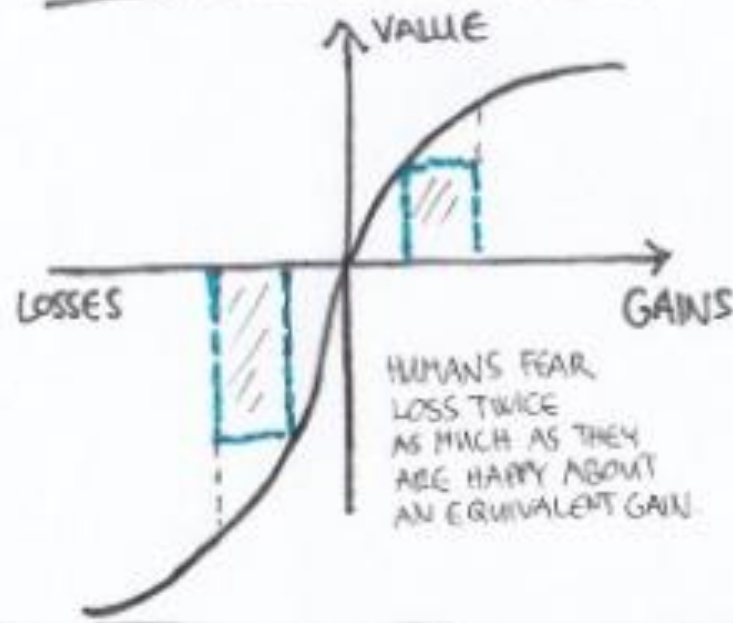
- Comportamento razionale
- Euristiche
- Bias cognitivi
- Ne sono stati trovati almeno 100
- Alcuni esempi:

DUNNING-KRUGER EFFECT



INCOMPETENT PEOPLE OVERESTIMATE THEIR PERFORMANCE.
HIGHLY COMPETENT UNDERESTIMATE IN COMPARISON WITH THEIR PEERS :
"IF I PERFORMED WELL, THEY MUST HAVE PERFORMED WELL." (FALSE-CONSENSUS EFFECT)

LOSS AVERSION



PEOPLE FEEL WORSE DUE TO LOSING SOMETHING THAN FEEL GOOD ABOUT EQUIVALENT GAINS.

HOW TO DESIGN WITH THIS IN MIND?
E.G. IF YOU WANT USERS TO SWITCH TO YOUR PRODUCT, PROVIDE A FREE TRIAL.
(OR LET THEM TRY IT OUT WITHOUT CREATING AN ACCOUNT)

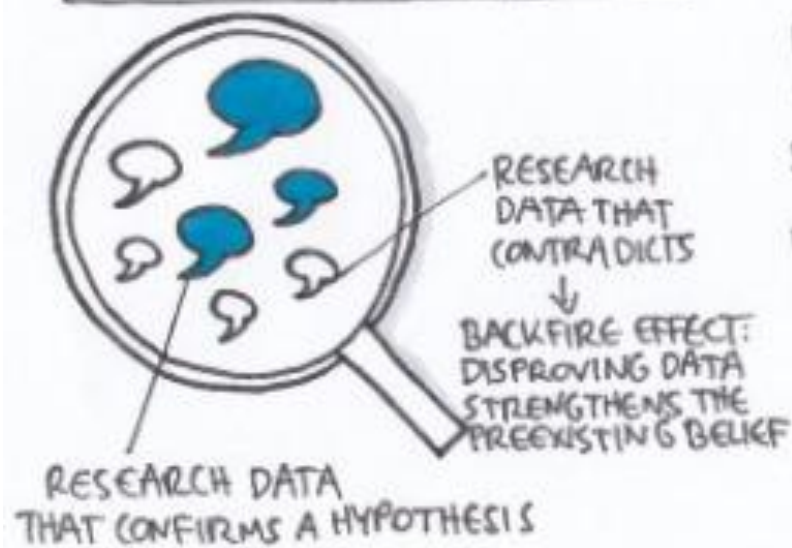
INFORMATION BIAS



THE TENDENCY TO SEARCH FOR ADDITIONAL INFORMATION EVEN IF THAT INFORMATION CAN'T AFFECT THE DECISION-MAKING PROCESS. (WE OVER-EVALUATE THE PERCEIVED USEFULNESS)

PEOPLE LIKE TO COLLECT AS MUCH INFO AS POSSIBLE TO BACK-UP THEIR DECISIONS

CONFIRMATION BIAS



IN THIS CASE EVIDENCE IS COLLECTED / SELECTED / INTERPRETED IN A WAY THAT SUPPORTS A PREEXISTING HYPOTHESIS.

Anchoring bias.

People are **over-reliant** on the first piece of information they hear. In a salary negotiation, whoever makes the first offer establishes a range of reasonable possibilities in each person's mind.



Availability heuristic.

People **overestimate the importance** of information that is available to them. A person might argue that smoking is not unhealthy because they know someone who lived to 100 and smoked three packs a day.



Bandwagon effect.

The probability of one person adopting a belief increases based on the number of people who hold that belief. This is a powerful form of **groupthink** and is reason why meetings are often unproductive.



Blind-spot bias.

Failing to recognize your own cognitive biases is a bias in itself. People notice cognitive and motivational biases much more in others than in themselves.



Choice-supportive bias.

When you choose something, you tend to feel positive about it, even if that **choice has flaws**. Like how you think your dog is awesome – even if it bites people every once in a while.



Clustering illusion.

This is the tendency to **see patterns in random events**. It is key to various gambling fallacies, like the idea that red is more or less likely to turn up on a roulette table after a string of reds.



Confirmation bias.

We tend to listen only to information that confirms our **preconceptions** – one of the many reasons it's so hard to have an intelligent conversation about climate change.



Conservatism bias.

Where people favor prior evidence over new evidence or information that has emerged. People were **slow to accept** that the Earth was round because they maintained their earlier understanding that the planet was flat.



Cognitive Biases in Programming

Premature Optimization

Optimizing before you know that you need to

Recency Bias

Placing higher value on recent events than ones that occurred further in the past

IKEA Effect

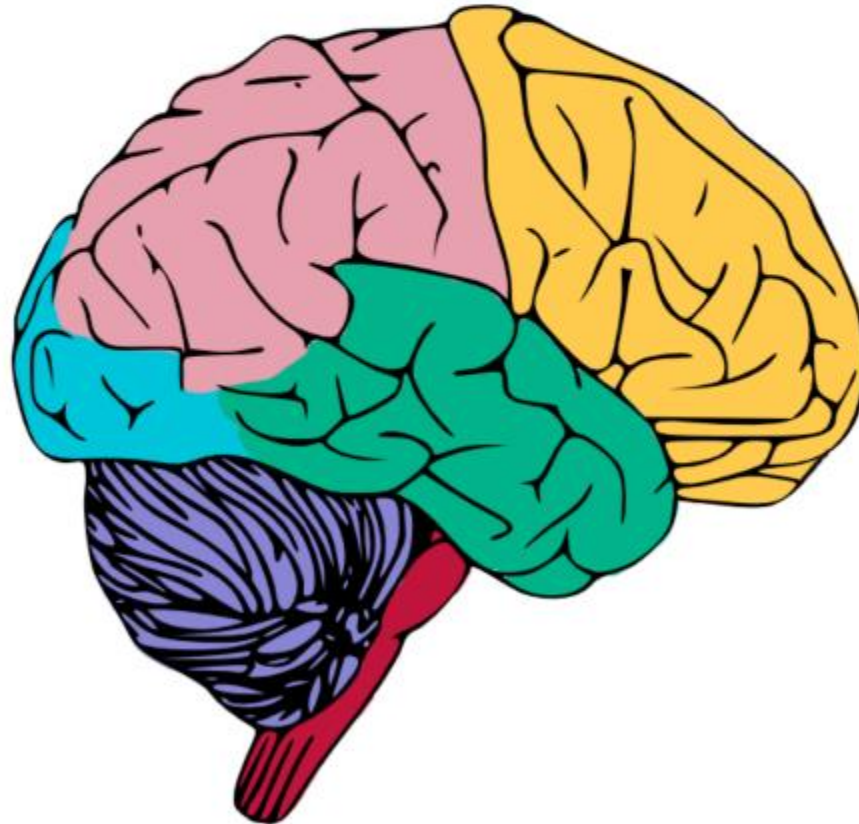
Overvaluing your own solutions to a problem, and thus in contrast undervalue other solutions

Hyperbolic Discounting

Going for an immediate payoff instead of a delayed larger one

Planning Fallacy

Optimistically underestimating the time required to complete a task



L'Economia Comportamentale

Esperimenti

Di laboratorio,
Sul campo,
neuroscienza

Teoria

Teoria dei giochi
Teoria delle decisioni
Teorie evolutive (Evolutionary Economics and Evolutionary Economic Geography)

Simulazioni

Modelli basati sugli agenti economici

Evidenza empirica

- Che cos'è:
 - Evidenza relativa o basata su analisi, esperimenti, osservazioni, misurazioni
 - Perché l'evidenza sia considerata empirica deve rimanere la stessa, indipendentemente da chi la osserva
 - Ossia l'analisi/osservazione dev'essere ripetibile
 - Perché una teoria sia accettata l'evidenza empirica è necessaria
- Evidenze discordanti
 - Può accadere che analisi simili diano evidenze discordanti
 - Se si ottengono informazioni diverse gli studiosi devono riunirsi e discutere i loro risultati
 - Più analisi, più evidenza e più convegni sono necessari per assicurarsi risultati robusti

