

## RECENSIONI / REVIEWS

**Robert J. Shiller, *Narrative Economics: How Stories Go Viral & Drive Major Economic Events*, Princeton University Press, 2019**

Questo nuovo libro di Robert J. Shiller, vincitore del premio Nobel per l'economia (2013), indica che la comunità degli economisti deve ripensare il ruolo sociale della sua disciplina. Shiller ha basato questa dichiarazione normativa su una vasta e dettagliata analisi delle narrative che si diffondono per cambiare il comportamento economico. Gli economisti, egli sostiene, devono realizzare che le loro teorie non diventano influenti per via della loro accuratezza o coerenza, ma perché sono attraenti per la gente. La diffusione di una teoria è principalmente determinata da tre fattori: la componente emozionale, la *costellazione* delle narrative correlate, e la relazione della teoria di celebrità. Ci si può invocare molti episodi tratti dalla storia del pensiero economico che, a quanto pare, rafforzano questa teoria. *Le conseguenze economiche della pace* (1919) di Keynes ne è un esempio: si è venduto bene perché tutti volevano la pace e porre fine alla Prima Guerra Mondiale; tutti erano interessati alle persone importanti che tiravano i fili, incluso Woodrow Wilson, David Lloyd George e Georges Clemenceau. Alcuni storici del pensiero economico dicono che questo non è il trattato migliore di Keynes, anzi il *Trattato sulla moneta* (1930) e la *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta* (1936) sono considerati delle argomentazioni apripista e di grande impatto. Ma questi trattati successivi avrebbero avuto lo stesso successo senza la percezione positiva di *Le conseguenze economiche della pace*?

Shiller adatta i metodi analitici di epidemiologia alla teoria economica. Introduce il *tasso di contagio* e il *tasso di recupero* nel discorso economico per descrivere l'emergenza e la sparizione di specifiche narrative economiche nell'opinione pubblica. Quando il tasso di contagio di una narrativa economica è maggiore del tasso di recupero, la narrativa si diffonde. Se il tasso di recupero viene superato dal tasso di contagio, la narrativa smette di diffondersi e comincia a scomparire più o meno velocemente. Shiller discute la rilevanza economica di alcune teorie di psicologia sociale, in particolare la *confabulazione*, il *flash di memoria* e l'*autoreferenzialità*. Sfortunatamente, egli non distingue tra i vari tipi di confabulazione. La dicotomia tradizionale di queste teorie, cioè, *cognitiva* e *motivazionale*, gli avrebbe dato l'opportunità di spiegare i motivi per diffon-

dere le narrative. Shiller affronta la letteratura di epidemiologia e di psicologia sociale nel suo libro, mentre non si riferisce più alla storia del pensiero economico. È un peccato perché molti economisti hanno sottolineato l'importanza dell'accesso alle teorie economiche e del loro impatto sociale. Alfred Marshall notoriamente ha bandito la matematica avanzata presente nell'appendice dei *Principi di economia* (1890) a favore dei lettori inesperti. Michael Polanyi ha sviluppato un film economico per facilitare un cambiamento sociale di vasta portata (Bíró 2019). Schumpeter ha coniato il termine *Ricardian vice* [vizio di Ricardo] per indicare la pratica degli economisti che elaborano teorie senza prendere in considerazione la realtà economica e la gente comune.

Come sempre, la narrativa di Shiller è affascinante e piena di esempi diversificati che vanno da un aneddoto sull'infanzia di George Washington alla storia della rilevanza sociale del Bitcoin. Questi piccoli casi di studio permettono di spiegare quali narrative sono al centro del nostro comportamento economico quotidiano. La narrativa che propone di vedere il Bitcoin come una tecnologia autonoma rispetto allo Stato lo rende attraente per i giovani ricchi e istruiti. La storia di *American Dream* che afferma che aumentare il tenore di vita è possibile indipendentemente dalle circostanze della nascita, la rende attraente per le persone svantaggiate che sperano un futuro migliore. Le narrative di una bolla immobiliare che dicono che un crollo del mercato può accadere in qualsiasi momento è attraente per coloro che sono interessati a questo mercato. Shiller sottolinea che una narrativa non deve essere vera per avere un grande impatto; anzi, le narrative difettose e asimmetriche spesso si diffondono più velocemente e più lontano rispetto alle loro più affidabili controparti. Alcune di queste narrative sbagliate – le cosiddette 'fake news' – sono intenzionalmente concepite così. Queste narrative vengono create per approfittarsi della costellazione di narrative preesistenti nella mente della gente. Shiller disegna una nuova responsabilità degli economisti: devono usare la loro ricerca per sviluppare un'economia migliore e per lottare contro narrative maliziose.

Il libro si articola in quattro parti. Nella prima parte Shiller introduce il suo approccio e delinea gli effetti delle narrative eco-

nomiche sul comportamento economico. Nella seconda egli analizza in dettaglio il potere causale delle narrative sul comportamento umano e l'impatto che le costellazioni narrative preesistenti nella mente della gente ha sulla loro percezione di qualsiasi nuova narrativa. Nella terza parte, l'autore presenta le narrative perenni veicolate dal sistema aureo contro il bimetallismo agli effetti dell'intelligenza artificiale sul mercato di lavoro. Nell'ultima parte fornisce ulteriori analisi in base ai principi discussi nel volume. Shiller prevede nuovi metodi di ricerca (un particolare tipo di *interview* e *focus group* nonché un modo migliore per utilizzare motori di ricerca). Questo ultimo libro segue parecchi volumi importanti e si basa sullo stile e i contenuti dei successi precedenti: *Euforia irrazionale. Alti e bassi di borsa* (Il Mulino, 2009), *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism* (Princeton University Press, 2009), *Finanza e società giusta* (Il Mulino, 2012), *Ci prendono per fessi. L'economia della manipolazione e dell'inganno* (Mondadori, 2016). Senza dubbio, questo volume ha a sua volta il potenziale per diventare una narrativa virale economica. Il resto dipende dagli lettori.

### Riferimenti:

- Bíró, G. 2019. *The Economic Thought of Michael Polanyi*. London: Routledge.
- Keynes, J.M. 1919. *Le conseguenze economiche della pace*. London: Macmillan and Co.
- . 1930. *Trattato sulla moneta*. New York: Harcourt, Brace and Co.
- . 1936. *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*. London: Macmillan.
- Marshall, A. 1890. *Principi di economia*. London: Macmillan.
- Shiller, R. J. 2009. *Euforia irrazionale. Alti e bassi di borsa*, Bologna: Il Mulino.
- . 2009. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton: Princeton University Press.
- . 2012. *Finanza e società giusta*, Bologna: Il Mulino.
- . 2016. *Ci prendono per fessi. L'economia della manipolazione e dell'inganno*, Milano: Mondadori.

## Contagiare e curare le epidemie narrative: una nuova responsabilità degli economisti

Gábor Bíró