

**Robert J. Shiller**

Premio  
Nobel per  
l'economia



**Economia  
e narrazioni**

**Come le storie  
diventano virali  
e guidano i grandi  
eventi economici**

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



## **Tracce**

I nuovi passaggi della contemporaneità

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio "Informatemi" per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

**Robert J. Shiller**



**Economia  
e narrazioni**

**Come le storie  
diventano virali  
e guidano i grandi  
eventi economici**

FrancoAngeli

TRACCE

L'Editore desidera ringraziare il professor Marco Lossani per l'attenzione e la cortese disponibilità manifestate nella realizzazione di questa edizione italiana.

Progetto grafico di copertina: Elena Pellegrini

Titolo originale: *Narrative Economics*.  
*How Stories Go Viral & Drive Major Economic Events*,  
Princeton University Press, 41 William Street, Princeton, NJ (USA) &  
6 Oxford Street, Woodstock, Oxfordshire OX20 1TR (UK)

Copyright © 2019 by Robert J. Shiller. All rights reserved

Traduzione dall'inglese di Matteo Vegetti

1a edizione. Copyright © 2020 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

# Indice

---

Prefazione	pag.	7
Ringraziamenti	»	21

## **Parte I Origini dell'Economia Narrativa**

1. Le narrazioni intorno al Bitcoin	»	25
2. Un'avventura a base di consiliazione	»	36
3. Contagio, costellazioni e confluenze	»	43
4. Perché alcune storie diventano virali?	»	57
5. La curva di Laffer e il cubo di Rubik diventano virali	»	68
6. Evidenze di vario tipo sulla viralità delle narrazioni economiche	»	82

## **Parte II Fondamenti di Economia Narrativa**

7. Causalità e costellazioni	»	103
8. Sette principi dell'Economia Narrativa	»	121

**Parte III**  
**Narrazioni economiche perenni**

9. Riapparizione e mutazione	pag. 143
10. Panico <i>vs.</i> fiducia	» 151
11. Frugalità <i>vs.</i> consumo vistoso	» 176
12. <i>Gold standard vs.</i> bimetallismo	» 200
13. Le macchine che riducono la necessità di manodopera prendono il posto di molti lavoratori	» 221
14. Automazione e intelligenza artificiale prendono il posto di quasi tutti i lavoratori	» 246
15. Boom e contrazioni del mercato immobiliare	» 264
16. Bolle del mercato azionario	» 283
17. Boicottaggi, <i>profiteers</i> e imprese cattive	» 295
18. Spirale salari-prezzi e sindacati cattivi	» 317

**Parte IV**  
**Economia Narrativa in evoluzione**

19. Future narrazioni, futura ricerca	» 331
Appendice. Applicazione dei modelli epidemiologici alle narrazioni economiche	» 349
Bibliografia	» 363



# Prefazione

---

Quando ero un diciannovenne che studiava all'Università del Michigan, oltre mezzo secolo fa, il mio professore di storia, Shaw Livermore, ci assegnò da leggere un breve libro di Frederick Lewis Allen (1931), *Only Yesterday: An Informal History of the 1920s*<sup>1</sup>, sul periodo che precedette il crollo del mercato azionario del 1929 e l'inizio della Grande depressione degli anni Trenta. Fu un bestseller quando fu pubblicato. Dopo averlo letto mi convinsi che fosse un libro estremamente importante, perché non solo descriveva la vivace atmosfera e gli enormi boom speculativi dei “ruggenti anni Venti” (*the Roaring Twenties*), ma gettava anche luce sulle cause della Grande depressione, la più grande crisi economica che si fosse mai abbattuta sull'economia mondiale. Rimasi colpito dal fatto che la raffica di narrazioni contagiose di quel periodo avesse contribuito in certo qual modo al cambiamento dello spirito dei tempi. Per esempio, Allen offre un resoconto in prima persona della diffusione delle narrazioni in tutto il corso del 1929, poco prima che il mercato azionario segnasse il picco:

A tavola si sentivano raccontare storie fantastiche di fortune capitate improvvisamente: un giovane banchiere aveva investito il suo capitale fino all'ultimo centesimo nella Niles-Bement-Pond e si era messo a posto per l'avvenire. Una vedova aveva potuto comperare una grande villa in campagna grazie ai suoi guadagni frutto di investimenti nelle miniere Kennecott. Migliaia di persone facevano delle speculazioni e riuscivano anche a guadagnare, senza la minima conoscenza del carattere della società sulle cui fortune essi facevano assegnamento – c'era chi comprava le azioni della Sea-board Air Line pensando che fossero azioni di una compagnia aerea. [La Seaboard Air Line era in verità una ferrovia, così chiamata nel XIX secolo poiché l'espressione *air line* era usata, come il nostro “linea d'aria”, per indicare il tragitto più breve che si potesse concepire fra due punti, NdT]<sup>2</sup>.

Queste storie sembrano piuttosto fantasiose, ma venivano ripetute così spesso che era difficile ignorarle. Non poteva essere così facile arricchirsi e le persone più intelligenti negli anni Venti del secolo scorso sicuramente lo sapevano. Ma la narrazione opposta, che metteva in evidenza la follia dei piani volti ad arricchirsi in breve tempo, a quanto pare non era molto contagiosa.

Dopo aver letto il libro di Allen, ebbi l'impressione che la traiettoria del mercato azionario e dell'economia, così come l'inizio della Grande depressione, dovesse essere per forza legata alle storie, alle percezioni errate e alle narrazioni di maggior respiro diffuse in quel periodo. Ma gli economisti non hanno mai preso sul serio il libro di Allen e l'idea del contagio narrativo non è mai entrata nei loro modelli matematici. Tale contagio è il fulcro di quella che in questo libro definisco "Economia Narrativa".

Le storie di investitori che ebbero un enorme successo pur non essendo esperti di finanza "divennero virali" (per utilizzare un'espressione oggi in voga). Come un'epidemia, si diffusero da una persona all'altra, durante le cene e in altre occasioni di incontro, con l'aiuto del telefono, della radio, dei quotidiani e dei libri. ProQuest News & Newspapers ([proquest.com](http://proquest.com)), che consente la ricerca online su articoli e annunci pubblicitari pubblicati su quotidiani a partire dal Settecento, mostra che l'espressione *go viral*, cioè "diventare virale" (con le sue varianti *going viral*, *went viral* e *gone viral*, rispettivamente "diventando virale", "diventò virale" e "diventato virale", NdT), apparve per la prima volta in forma epidemica sui giornali solo intorno al 2009, generalmente in relazione a notizie apparse su Internet. L'espressione associata *viral marketing* risale solo a poco tempo prima, al 1991, quando fu scelta come denominazione da una piccola impresa fondata a Nagpur, in India. Come rivela una ricerca su ProQuest, l'espressione *going viral* oggi è diventata essa stessa virale. Google Ngrams ([books.google.com/ngrams](http://books.google.com/ngrams)), su cui l'utente può cercare parole e frasi all'interno di libri a partire dal Cinquecento, mostra una traiettoria simile per *go viral*. A partire dal 2009, anche *trending now* ("di tendenza in questo momento", NdT), sinonimo di *going viral*, è diventato virale. Queste epidemie sono state potenziate dalle statistiche sul numero di *views* o *like* mostrate in primo piano sui siti web. Sia *going viral* sia *trending now* caratterizzano la parte ascendente della curva di infezione, quando l'epidemia è in aumento. Non è oggetto di altrettanta attenzione popolare il processo di oblio, cioè la parte successiva della curva, quella discendente, anche se, per quanto riguar-

da le storie economiche, essa è probabilmente una causa altrettanto importante del cambiamento dei comportamenti economici.

Allen pensava alla diffusione virale delle storie quando scrisse il suo libro, malgrado non abbia usato questa espressione. Parlò della propria “enfasi sul mutevole stato della mente pubblica e sugli eventi a volte insignificanti di cui si preoccupava”<sup>3</sup>, ma non formalizzò il proprio pensiero sul contagio narrativo.

Dobbiamo incorporare questo contagio nella teoria economica, altrimenti rimarremo ciechi nei confronti di un meccanismo molto reale, palpabile e importante che regola i cambiamenti economici e che è anche un elemento cruciale per l’elaborazione di previsioni economiche. Se non capiamo le epidemie incentrate su storie popolari, non capiremo pienamente i cambiamenti subiti dall’economia e dai comportamenti economici. Esiste un’ampia letteratura medica sulla previsione delle epidemie sanitarie. Essa ci mostra che la comprensione della natura delle epidemie e del loro rapporto con i fattori di contagio può aiutarci a prevederle meglio di quanto non sia in grado di fare chi si avvale di modelli puramente statistici.

## **1. Economia Narrativa: che cosa c’è dietro un’espressione?**

L’espressione “Economia Narrativa” è già stata usata in passato, seppur raramente. Il *Dictionary of Political Economy* di R.H. Inglis Palgrave (1894) ne contiene una breve menzione<sup>4</sup>, facendo però riferimento a un metodo di ricerca basato sulla presentazione di una narrazione di eventi storici da parte del ricercatore. Io non sono interessato a presentare una nuova narrazione, bensì a studiare quelle altrui sugli eventi economici di grande rilievo, quelle storie popolari che hanno acquisito una diffusione virale. Nell’usare l’espressione “Economia Narrativa”, mi concentro perciò su due elementi: (1) il contagio delle idee sotto forma di storie tramite il passaparola e (2) gli sforzi compiuti dalle persone per creare nuove storie contagiose o per renderne una più contagiosa. Prima di tutto, voglio esaminare come il contagio narrativo influisca sugli eventi economici.

In inglese, il termine *narrative*<sup>5</sup> è spesso sinonimo di *story*. Ma l’uso che io ne faccio riflette un significato moderno specifico, riportato dall’*Oxford English Dictionary*: “una storia o rappresentazione usata per fornire un resoconto esplicativo o giustificativo di una società, un periodo ecc.”. Ampliando questa definizione, aggiungerei che le storie non sono limitate alla semplice cronologia di even-

ti umani. Una storia può anche essere una canzone, una barzelletta, una teoria, una spiegazione o un piano che abbia una valenza emotiva e possa facilmente essere riportato in una conversazione informale. Possiamo considerare la Storia una serie di grandi e insoliti eventi nei quali una storia diventa virale, spesso (ma non sempre) con l'aiuto di una persona famosa (la quale può anche essere una figura minore o un personaggio fittizio archetipico), che esercita un richiamo e il cui legame con la storia rende quest'ultima interessante dal punto di vista umano.

Per esempio, le narrazioni nate nella seconda metà del XX secolo descrivevano i liberi mercati mediante l'aggettivo "efficienti", implicando che fosse impossibile migliorarli attraverso un intervento dello Stato. Queste narrazioni a loro volta suscitarono una reazione popolare contro la *regulation*. Il modo in cui questa era praticata allora fu naturalmente oggetto di critiche legittime, che però in genere non ebbero una diffusione energeticamente virale. Per essere virale, una narrazione deve prevedere un qualche personaggio e una trama. Una storia di questo tipo fu quella incentrata sulla star del cinema Ronald Reagan, che divenne noto come ingegnoso e affascinante narratore del famosissimo programma televisivo statunitense *General Electric Theater* dal 1953 al 1962. Dopo quell'anno entrò in politica come sostenitore del libero mercato. Fu eletto Presidente degli Stati Uniti nel 1980. Nella sua rielezione del 1984 vinse in ogni Stato, tranne quello da cui proveniva il suo avversario. Sfruttò la propria celebrità per dare il via a un'enorme rivoluzione basata sul libero mercato – rivoluzione i cui effetti, alcuni positivi e altri negativi, si fanno sentire su di noi ancora oggi.

Il contagio raggiunge il culmine della potenza quando le persone sentono di avere un legame personale con un individuo che svolge un ruolo da protagonista o da attore secondario nella storia, che si tratti di un personaggio archetipico o di una persona famosa reale. Per esempio, la storia in base a cui Donald Trump sarebbe un tenace e brillante affarista e un miliardario che si è fatto da sé è al centro di una narrazione economica che ha condotto nel 2016 alla sua improbabile elezione come Presidente degli Stati Uniti.

A volte, come nel caso di Trump, sono le stesse persone famose a inventare le narrazioni che le riguardano. In molti casi, invece, il nome della celebrità viene semplicemente aggiunto a una narrazione meno recente e più debole per renderla contagiosa – è questo il caso della storia del *self-made man*, che viene raccontata ripetutamente, ogni volta con un diverso personaggio al centro (parlerò di molte storie basate su persone famose in tutto il corso del libro).

L'Economia Narrativa mostra come le storie popolari cambino nel tempo in modo da influire sui risultati economici, non solo su recessioni e depressioni ma anche su altri importanti fenomeni. L'idea che i prezzi delle case non possano fare altro che salire è associata alle storie di ricchi *house flippers*<sup>6</sup> viste in televisione.

L'idea che l'oro rappresenti l'investimento più sicuro è associata alle storie sulla guerra e sulla depressione economica. Queste narrazioni hanno un elemento contagioso, malgrado la loro associazione con persone famose sia tenue.

In ultima analisi, le storie sono importanti vettori di rapidi cambiamenti della cultura, dello spirito di un'epoca e dei comportamenti economici<sup>7</sup>. A volte si fondono con mode e manie. A quel punto, gli addetti al marketing e alla pubblicità le amplificano nel tentativo di trarne profitto.

Oltre alle storie popolari, esistono anche quelle professionali – condivise all'interno di comunità di intellettuali –, le quali contengono idee complesse che influiscono in modo sfuggente sui comportamenti della società più ampia. Una storia professionale di questo tipo, la cosiddetta *teoria random walk sui prezzi speculativi*, sostiene che i prezzi sui mercati azionari riflettano tutte le informazioni disponibili, il che comporta che ogni tentativo di ottenere con i propri mezzi una performance superiore a quella del mercato sia futile. Questa storia ha una componente di verità, cosa che le narrazioni professionali in generale hanno sempre, seppure esista oggi una letteratura professionale che è in grado di individuare imperfezioni nei mercati non previste dalla teoria.

Queste storie professionali di tanto in tanto vengono tradotte in storie popolari, ma la gente spesso le distorce. Una narrazione distorta, per esempio, afferma che la strategia “compra e tieni” (*buy and hold*) sul mercato azionario del proprio Paese sia la migliore decisione di investimento. Pur contrastando con il canone professionale, l'idea popolare è che la strategia in questione sia scaturita dalla ricerca accademica. Come l'interpretazione popolare della teoria *random walk* (“passeggiata aleatoria”, NdT), alcune narrazioni distorte hanno un impatto economico per diverse generazioni.

Come per qualunque ricostruzione storica, non possiamo tornare indietro nel tempo con un registratore per catturare le conversazioni che hanno portato alla creazione e alla diffusione di queste storie, pertanto dobbiamo fare affidamento su fonti indirette. Ma possiamo cogliere oggi lo sviluppo delle storie contemporanee attraverso i social media e altri strumenti, come Google Ngrams.

## 2. Prevedere meglio gli eventi futuri di grande rilievo

Molti economisti contemporanei tendono a pensare che le narrazioni popolari esulino dal loro campo di interesse. Se provate a insistere può darsi che vi suggeriscano di rivolgervi ad altri dipartimenti del loro ateneo, come quello di giornalismo e quello di sociologia. Ma gli esperti di questi altri campi trovano spesso difficile avventurarsi sul terreno della teoria economica, lasciando di conseguenza un varco aperto fra lo studio delle storie e quello dei loro effetti sugli eventi economici.

Nessun economista effettuò una previsione credibile della portata mondiale che la Grande depressione degli anni Trenta del secolo scorso avrebbe raggiunto prima della sua materializzazione e solo pochi previdero il picco che avrebbe segnato il boom degli immobili residenziali negli Stati Uniti nel 2005 o la grande recessione e la crisi finanziaria globale del 2007-2009. Alla fine degli anni Venti del secolo scorso, alcuni economisti sostennero che la ricchezza avrebbe raggiunto nuove vette nel decennio successivo, mentre altri affermarono che sarebbe avvenuto esattamente l'opposto: la disoccupazione sarebbe rimasta elevata per sempre, perché i posti di lavoro sarebbero stati sostituiti da macchinari che avrebbero ridotto la necessità di manodopera. Ma sembra che non ci sia stata alcuna previsione economica pubblica degli eventi effettivamente accaduti: un decennio di disoccupazione molto elevata seguito da un ritorno alla norma.

Tradizionalmente, gli economisti che si dedicano allo studio dei dati hanno saputo eccellere nella creazione di astratti modelli teorici e nell'analisi di dati economici basati sul breve periodo. Possono prevedere con accuratezza i cambiamenti macroeconomici con un paio di trimestri di anticipo, ma negli ultimi cinquant'anni le loro previsioni a un anno, nel complesso, sono state prive di valore. Nel valutare la probabilità che l'anno successivo l'incremento trimestrale del PIL negli Stati Uniti potesse essere di segno negativo, le loro previsioni non hanno avuto alcuna correlazione con i tassi di crescita negativi poi effettivamente registrati<sup>8</sup>. In base a uno studio di Fathom Consulting, dal 1988 a oggi il Fondo monetario internazionale ha previsto nel suo *World Economic Outlook* semestrale 469 recessioni (intese come calo del PIL) in 194 Paesi. Solo in 17 di questi casi ha formulato la previsione un anno prima che la recessione avesse luogo. In 47 casi ha previsto una recessione che non si è verificata<sup>9</sup>.

Si potrebbe pensare che l'accuratezza di queste previsioni sia soddisfacente in confronto a quella delle previsioni del tempo, che sono precise solo se effettuate per i giorni immediatamente successivi. Ma le persone in genere prendono decisioni economiche in base a un orizzonte temporale pluriennale. Programmano di mandare i figli al liceo o all'università per quattro anni e stipulano un mutuo a trent'anni per comprarsi una casa. È naturale dunque presupporre a volte di sapere anticipatamente se l'economia negli anni successivi andrà bene o male.

Forse chi elabora le previsioni economiche fa il massimo in suo potere. Ma a fronte di eventi economici che si ripetono più e più volte senza alcuna causa apparente, questo sembra un buon momento per riflettere sull'opportunità di apportare qualche profondo miglioramento alla teoria economica.

Capita raramente di vedere un economista di professione che, nell'interpretare il passato o nel prevedere il futuro, citi l'opinione di un uomo d'affari o di un giornalista di un quotidiano, e men che meno di un tassista, su ciò che sta avvenendo. Ma per comprendere un'economia complessa dobbiamo tenere conto di molte storie e idee popolari contrastanti che influiscono sulle decisioni economiche, a prescindere dal fatto che si tratti di idee valide o errate.

Le critiche agli approcci tradizionali della ricerca macroeconomica non sono una novità. In un famoso articolo del 1947, "Measurement without Theory", l'economista Tjalling Koopmans criticò l'approccio convenzionale dell'epoca in base a cui si esaminavano esclusivamente le proprietà statistiche di serie storiche di dati come l'andamento del PIL o dei tassi d'interesse per trovare indicatori prospettici utili per formulare previsioni. Koopmans chiese che le teorie fossero basate sull'osservazione effettiva dei comportamenti umani:

Queste teorie economiche sono basate su evidenze di tipo diverso rispetto alle osservazioni espresse dalle serie storiche: la conoscenza dei moventi e delle abitudini dei consumatori nonché degli obiettivi delle imprese, che puntano a realizzare un profitto. Tale conoscenza si basa in parte sull'introspezione e in parte su interviste o inferenze tratte dall'osservazione delle azioni di certi individui. In sintesi, si tratta di una conoscenza più o meno sistematizzata del comportamento umano e dei suoi moventi<sup>10</sup>.

In poche parole, come fece notare Koopmans, i tradizionali approcci economici non esaminano il ruolo svolto ai fini dei gran-

di eventi economici dalle *credenze* popolari, cioè dalle storie. Se gli economisti incorporassero la comprensione delle storie popolari nella propria spiegazione degli eventi economici, ne coglierebbero molto di più l'influenza quando dovranno formulare previsioni sul futuro, fornendo ai decisori politici strumenti migliori per far fronte a questi sviluppi. Di fatto la mia tesi in questo libro è che il modo migliore in cui gli economisti possono far progredire la loro *scienza* sia quello di sviluppare e incorporare al suo interno l'*arte* dell'economia delle storie. I capitoli che seguono gettano le fondamenta per la fusione di arte e scienza nel contesto di un'economia più solida.

### **3. Prevedere gli eventi economici: un imperativo morale**

Essenzialmente l'obiettivo del *forecasting*, cioè dell'elaborazione di previsioni, è quello di intervenire nel presente allo scopo di cambiare gli esiti futuri per il bene della società. Nel suo discorso presidenziale all'American Economic Association, Kenneth E. Boulding (un altro dei professori che hanno avuto un'influenza su di me all'Università del Michigan) dichiarò che l'economia dovrebbe essere considerata una scienza "morale", in quanto si occupa del pensiero e degli ideali degli esseri umani. Boulding (1969) si scagliò contro

una dottrina che potrebbe essere chiamata l'Immacolata concezione della Curva dell'indifferenza, cioè una teoria che ritiene che i gusti siano semplicemente un dato di fatto e che non possiamo indagare sul processo che conduce alla loro formazione. Questa dottrina è letteralmente destinata "agli uccelli", i cui gusti sono perlopiù determinati dalla loro struttura genetica e possono di conseguenza essere considerati una costante nell'ambito delle dinamiche delle società degli uccelli<sup>11</sup>.

L'economia, dice Boulding, "crea il mondo sul quale indaga"<sup>12</sup>. Spesso, ciò che noi economisti vogliamo fare non è prevedere, ma avvertire. Non vogliamo mai prevedere una catastrofe; vogliamo compiere atti che la impediscano.

I resoconti delle iniziative delle banche centrali sui quotidiani, come l'incremento o la riduzione periodica dei tassi d'interesse, sembrano riflettere il presupposto che gli aspetti davvero importanti siano l'entità esatta e la tempistica di tali iniziative, non le parole e le narrazioni che le accompagnano. Irving Kristol (1977)



espresse in modo succinto la tipica visione degli economisti, liquidando i sondaggi sull'opinione pubblica che pretendevano di misurare la fiducia delle imprese:

È tutto quanto di una sciocchezza suprema. La fiducia delle imprese – rappresentata dalla loro disponibilità a investire in nuovi impianti e attrezzature – non è un fenomeno psicologico, ma economico. Ciò che conta è quello che il signore e la signora Tal dei Tali fanno, non quello che dicono. John Maynard Keynes avrà anche pensato – come alcuni dei suoi discepoli ovviamente pensano ancora – che la propensione a investire sia governata dagli “spiriti animali” alti o bassi che prevalgono tra gli uomini d'affari, ma d'altra parte gli economisti keynesiani hanno sempre avuto una scarsa opinione dell'intelligenza degli uomini d'affari, che rappresentano come bambini volubili, da “gestire” con un approccio paternalistico [...] Ciò che governa la fiducia delle imprese sono le prospettive relative agli investimenti redditizi. Questo e nient'altro; non ciò che dice il Presidente, non ciò che dicono i dirigenti, non ciò che dice chiunque altro<sup>13</sup>.

Kristol non individua delle forze economiche che operano indipendentemente dalle storie per dar luogo alle crisi. Allude però alla politicizzazione dell'economia, sostenendo che gli economisti insultino l'intelligenza degli uomini d'affari quando cercano di descrivere comportamenti di business non ottimali. Molti economisti hanno imparato che adulare gli uomini d'affari paga, dato che il loro appoggio è utile per fare carriera. Affermare che l'andamento dell'economia sia determinato soltanto da forze economiche astratte dà a intendere che l'economia operi all'interno di un vuoto morale, che nessuno critichi il dominio esercitato da tali forze.

#### **4. John Maynard Keynes: un esperto di Economia Narrativa**

Malgrado il rigetto dei sondaggi di opinione da parte di Kristol, alcune delle previsioni economiche più famose di tutti i tempi sembrano essere state sostanzialmente basate sull'osservazione di narrazioni e sulla preoccupazione per il loro effetto sugli esseri umani.

Nel suo libro del 1919 *Economic Consequences of the Peace*<sup>14</sup>, l'economista di Cambridge John Maynard Keynes prevede che la Germania si sarebbe sentita profondamente ferita dal trattato di Versailles, che, sancendo la conclusione della Prima guerra mondiale, le imponeva di pagare ingenti danni. Non fu l'unico a formulare tale

previsione alla fine del conflitto; la pacifista Jane Addams, per esempio, fu a capo di una campagna volta a chiedere compassione nei confronti dei tedeschi sconfitti<sup>15</sup>. Ma Keynes allegò alla propria argomentazione una serie di evidenze relative alla realtà economica. La Germania effettivamente non era in grado di risarcire i danni e l'economista aveva ragione sui rischi che il mondo avrebbe corso se l'avesse costretta a provarci. Previde il modo in cui i tedeschi probabilmente avrebbero interpretato i danni e la clausola associata al trattato, in base alla quale la Germania era colpevole di crimini di guerra. La sua intuizione è un esempio di Economia Narrativa, perché è focalizzata sul modo in cui la gente avrebbe interpretato la storia del trattato di Versailles date le condizioni economiche in cui si trovava. Fu anche una previsione, perché Keynes avvertì, nel pieno del “melodramma da due soldi” in corso sul fronte della politica estera nel 1919, di una guerra che sarebbe scoppiata in futuro:

Se miriamo deliberatamente a impoverire l'Europa centrale, la vendetta, oso predire, non si farà attendere. Niente potrà allora ritardare a lungo quella finale guerra civile tra le forze della reazione e le convulsioni disperate della rivoluzione, rispetto alla quale gli orrori della passata guerra tedesca svaniranno nel nulla, e che distruggerà, chiunque sia il vincitore, la civiltà e il progresso della nostra generazione<sup>16</sup>.

Keynes aveva ragione: la Seconda guerra mondiale ebbe inizio vent'anni dopo, in un clima di rancore persistente, e costò 62 milioni di vite umane. Il suo avvertimento era fondato sull'economia e legato a un senso di proporzione economica. Ma Keynes non stava parlando di economia pura come la consideriamo oggi.

La sua scelta di fare ricorso a parole come “vendetta” e “disperate convulsioni di una rivoluzione” fa pensare a narrazioni con una forte base morale, mirate a cogliere il significato più profondo del nostro agire.

## **5. Dall'esuberanza irrazionale all'Economia Narrativa**

Questo libro rappresenta il coronamento di un percorso di riflessione che seguo da gran parte della mia vita. Si basa sul lavoro svolto nel corso di decenni<sup>17</sup> da me e da alcuni colleghi, in particolare George Akerlof, culminato nel mio discorso presidenziale presso la American Economic Association nel 2017, dal titolo “Narrati-

ve Economics”, e nelle Marshall Lectures, un ciclo di conferenze che ho tenuto all’Università di Cambridge nel 2018. È un tentativo di ampio respiro di sintetizzare le idee contenute in tutti questi lavori, collegandole all’epidemiologia (la branca della scienza che si occupa della propagazione delle patologie) e proponendo l’idea che i virus mentali siano responsabili di molti dei cambiamenti che osserviamo nelle attività economiche. La “storia” dei tempi in cui viviamo, e della nostra vita, cambia costantemente, cambiando di conseguenza il nostro modo di comportarci.

Le idee sull’Economia Narrativa esposte in questo libro sono in linea con i recenti progressi della tecnologia informatica e dei social media, perché questi sono i canali attraverso cui le storie percorrono il pianeta e diventano virali in pochi millisecondi, finendo per avere effetti profondi sui comportamenti economici. Ma il testo esamina anche un lungo periodo storico in cui le comunicazioni erano più lente e le storie venivano ripetute tramite telefono, telegrafo e quotidiani trasportati in furgone o in treno.

Il libro è diviso in quattro parti. La Parte I introduce i concetti fondamentali, attingendo a ricerche condotte in diversi ambiti, tra cui la medicina e la storia, e proponendo due esempi di narrazioni che molti lettori riconosceranno: (1) quella del Bitcoin, la cui epidemia ha avuto inizio nel 2009, e (2) quella della curva di Laffer, che ebbe una diffusione virale soprattutto negli anni Settanta e Ottanta del secolo scorso. La Parte II offre un elenco di principi volti a orientare la nostra riflessione sulle narrazioni economiche e ad aiutarci a evitare di commettere errori di valutazione. Molte persone per esempio non si rendono conto che le narrazioni perenni possono subire un processo di mutazione che rinnova quelle che un tempo sono state influenti, rendendole di nuovo tali. La Parte III esamina nove narrazioni perenni che si sono dimostrate in grado di influire su importanti decisioni economiche, come quelle sulla fiducia altrui, sulla frugalità o sulla mancanza di sicurezza sul lavoro. La Parte IV rivolge lo sguardo al futuro, offrendo alcune riflessioni sulla direzione in cui le narrazioni ci stanno conducendo in questo momento storico e sul tipo di ricerca che potrebbe consentirci di capirle meglio in futuro. Quest’ultima parte è seguita da un’Appendice che collega l’analisi delle narrazioni alla teoria medica sulle epidemie sanitarie.

## Note

<sup>1</sup> Pubblicato in Italia con il titolo *Appena ieri* [NdT].

<sup>2</sup> Allen, 1964 [1931], p. 261.

<sup>3</sup> Ivi, p. viii.

<sup>4</sup> “L’economia descrittiva è divisa di nuovo in una branca formale e una narrativa; la prima analizza e classifica i concetti necessari per capire la scienza nelle sue applicazioni più ampie, mentre la seconda conduce un’indagine storica e comparativa delle diverse forme di vita economica evidenziate da comunità diverse e in epoche diverse” (passaggio tratto dalla voce “Method of Economics”), Palgrave, 1894, p. 741.

<sup>5</sup> In inglese *Narrative economics*. *Narrative* è un termine complesso e non facile da rendere in italiano, in particolare quando – come in questo libro e nella teoria economica che propone – viene usato nel senso riportato dall’*Oxford English Dictionary* alla voce citata in questa sede. Noi lo tradurremo “narrazione”, senza dimenticare la connotazione più ampia corrispondente a questa definizione, estesa da Shiller nel modo da lui spiegato [NdT].

<sup>6</sup> Come lo stesso Shiller spiegherà nel Capitolo 15, gli *house flippers* sono le persone che comprano immobili e li ristrutturano per poi rivenderli poco tempo dopo realizzando un profitto [NdT].

<sup>7</sup> Alcuni sociologi della corrente del New Social Movement hanno espresso un interesse per il ruolo delle storie nel guidare i movimenti sociali; vedi Davis (2002).

<sup>8</sup> Fair e Shiller (1989) offrono alcune prove del fatto che i modelli di *forecasting* abbiano una certa capacità di previsione nel breve periodo, ma Lahiri e Wang (2013), attraverso la Survey of Professional Forecasters (un sondaggio condotto dalla Philadelphia Federal Reserve Bank), mostrano che non esiste alcuna “competenza significativa” nello stabilire il grado di probabilità di un calo trimestrale del PIL degli Stati Uniti per l’anno a venire. La probabilità di un calo del PIL attribuita dai professionisti su questo orizzonte di previsione è priva di valore.

<sup>9</sup> Andrew Brigden, “The Economist Who Cried Wolf” Fathom Consulting, February 1, 2019, [www.fathom-consulting.com/the-economist-who-cried-wolf/#ftn2](http://www.fathom-consulting.com/the-economist-who-cried-wolf/#ftn2). Fra gli altri studi che hanno riscontrato uno scarso successo delle previsioni di una recessione su un orizzonte temporale più lungo si trovano Zarnowitz e Braun (1992); Abreu (2011); e An *et al.* (2018).

<sup>10</sup> Koopmans, 1947, p. 166.

<sup>11</sup> Boulding, 1969, p. 2. Nel gennaio 2018 si è tenuta in onore di Boulding una sessione postuma speciale dell’incontro annuale dell’American Economic Association a Philadelphia, “Kenneth Boulding and the Future Direction of Social Science”.

<sup>12</sup> Boulding, 1969, p. 3.

<sup>13</sup> Irving Kristol, “The Myth of Business Confidence”, *Wall Street Journal*, November 14, 1977, p. 22.

<sup>14</sup> Pubblicato in Italia con il titolo *Le conseguenze economiche della pace* [NdT].

<sup>15</sup> Addams diresse nel 1919 un convegno internazionale femminile a Zurigo, al termine del quale fu redatto un comunicato che prevedeva che il trattato di Versailles avrebbe suscitato animosità in grado di condurre ad altre guerre in futuro. Vinse il premio Nobel per la pace nel 1931.

<sup>16</sup> Keynes, 1920 [1919], p. 268.

<sup>17</sup> La mia prima pubblicazione fu la mia tesi di dottorato del 1972 presso il Massachusetts Institute of Technology, intitolata “Rational Expectations and the Structure of Interest Rates”. La tesi – scritta con la supervisione di Franco Modigliani, che mi influenzò convincendomi a cercare di dare una base realistica alle teorie economiche – non era pienamente in linea con uno dei concetti preferiti dagli economisti, cioè il fatto che tutte le persone siano agenti razionali e coerenti che mirano alla massimizzazione. Poco tempo dopo scrissi “Rational Expectations and the Dynamic Structure of Macroeconomic Models: A Critical Review” (1978). Fecero seguito “Stock Prices and Social Dynamics” (1984); *Irrational Exuberance* (2000, pubblicato in Italia con il titolo *Esuberanza irrazionale*, NdT) e due libri scritti insieme a George Akerlof, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism* (2009, pubblicato in Italia con il titolo *Spiriti Animalisti: come la natura umana può salvare l'economia*, NdT) e *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception* (2015, pubblicato in Italia con il titolo *Ci prendono per fessi: l'economia della manipolazione e dell'inganno*, NdT).