Riflessioni e commenti sulla Lezione 1

* Tutto interagisce con tutto. Le relazioni tra i soggetti sono “strategiche”, cioè non sono casuali ma sono il frutto di un ragionamento in cui ciascuno agisce in un certo modo perché ritiene così facendo di poter raggiungere un certo obiettivo che si è prefissato. Questo vale anche per le relazioni economiche, ma non solo.
* Un problema, e non solo nel ragionamento economico, è che **i soggetti non sempre si comportano in modo razionale.**
* (razionalità limitata, bias, euristiche) **Montyhall** da “Numbers” <https://youtu.be/PJWmi7Ovaag>
* Equilibrio come concetto di ottimo; gli economisti lo definiscono a partire dal concetto di ragionamento/valutazione al margine: l’ottimo diventa insostenibile quando ho comprato 1 maglione in più di quello che mi serve e uso. Ma attenzione che anche questo presuppone un ragionamento razionale.
* E’ meglio un uovo oggi o una gallina domani?

Il teorema economico centrale sulla scelta nel tempo è quello della coerenza temporale e richiede che il futuro sia attualizzato a un tasso fisso, indipendentemente da quando effettivamente si. verificano costi e benefici delle azioni.

Le persone tendono però a non essere coerenti con il tempo. Piuttosto, sembrano avere tassi di sconto più elevati rispetto ai payoff nel prossimo futuro che nel lontano futuro.

Ne consegue che le persone spesso favoriscono guadagni a breve termine che comportano perdite a lungo termine. Spesso chiamiamo questa "impulsività" o "debolezza della volontà". Ne consegue che la tradizionale analisi costi-benefici può sottostimare i benefici a lungo termine delle politiche ambientali scontando profitti distanti a un tasso troppo elevato. Inoltre, le persone non hanno lo stesso tasso di sconto per tutti i tipi di Costi o Benefici. In particolare, in alcune circostanze i soggetti presentano tassi di sconto negativi. Prendete, ad esempio, un comportamento impulsivo.

Gli economisti sostengono che ciò che sembra essere "impulsivo" - come il fumo di sigaretta, il consumo di droghe, l'eccesso di cibo - può in effetti massimizzare il benessere per le persone che hanno tassi di sconto elevati o che preferiscono azioni con alti costi futuri. Esperimenti controllati in laboratorio mettono in dubbio questa spiegazione, indicando che le persone mostrano una tendenza sistematica a scontare il futuro prossimo a un tasso più elevato rispetto al futuro lontano (hyperbolic discounting, Ainslie and Haslam, 1992; Ainslie,1975; Laibson, 1997.

* Il principale obiettivo delle attuali politiche Europee volte a contrastare il cambiamento climatico e il degrado ambientale è chiamato “transizione sostenibile”. Si tratta, in sostanza, di favorire una trasformazione completa di tutti i sistemi socio-economici verso modi di produzione e consumo che non mettano a rischio il benessere delle future generazioni.