

**OK** Ci sono cascata ancora: ben tre paia di scarpe prese in saldo. Ho dovuto ammettere con mio marito che in realtà non ne avevo bisogno. Così ci siamo messi a litigare e io gli ho rinfacciato il suo flop con la Borsa. Pare quasi impossibile gestire con equilibrio il denaro...>

Francesca L., Parma  
[E-mail arrivata in redazione il 12 gennaio 2007]

**Il lato debole di Paperone**

Il presidente e fondatore della Microsoft Bill Gates, 51 anni, è dal 1994 l'uomo più ricco del mondo con una fortuna personale stimata dal mensile americano *Forbes* in oltre 50 miliardi di dollari. Secondo gli studi dell'economia emotiva, il cervello dell'uomo, e dunque anche quello di Gates, incorre spesso in errori economici: condizionato dalle emozioni, non opera cioè le scelte più razionali.

CONTRASTO - RIELABORAZIONE GRAFICA KOBAN / MOZART ITALIA

con i soldi  
può sbagliare  
persino  
**Bill**



Nelle scelte economiche spesso ci inganniamo. Un po' come Charlie Brown che rimane confuso e interdetto quando incontra la ragazzina dai capelli rossi, anche la nostra testa è spesso «calda e stupida». **Quando si tratta di risparmiare, spendere e investire non siamo quei razionali e fulminei calcolatori di utilità che popolano i modelli matematici dei libri di economia.** Anzi, il particolare computer che ci portiamo a spasso tra le orecchie ha un processore molto lento, poca memoria e più banchi di quanto siamo disposti ad ammettere. Come se non bastasse, nella vita di tutti i giorni proviamo gioia, paura, rabbia, gelosia, invidia, disgusto e molti altri sentimenti che condizionano le nostre decisioni in modo ben poco calcolato. Nulla di male. Purché lo si sappia: è un invito a capire come siamo fatti, a investigare i nostri processi cognitivi e il funzionamento del nostro cervello. Ovviamente con la speranza che si possa imparare a usarlo meglio, per poter decidere con maggiore discernimento e diventare consumatori più smaliziati.

#### La trappola della sicumera

Alcuni errori ci portano, proprio come le illusioni ottiche, a credere vere delle impressioni false. Sia le illusioni visive sia quelle cognitive sono indotte da processi automatici attraverso i quali decodifichiamo la realtà in maniera rapida e intuitiva, ma anche approssimativa e fuorviante. Di fronte a uno stesso problema può così accadere che si prendano decisioni opposte a seconda di come ce lo rappresentiamo o di come, magari strumentalmente, ci viene presentato. Altrimenti perché preferiremmo uno yogurt magro al 95% invece che con il 5% di grassi, o un maglione all'80% puro cachemire invece che 20% misto lana?

In modo analogo, **siamo diversamente sensibili al rischio a seconda che questo ci prospetti delle vincite piuttosto che delle perdite.** Le seconde ci bruciano molto più di quanto le prime ci gratifichino e pur di evitarle facciamo l'impossibile: diventiamo a tal punto audaci e disposti all'azzardo da compiere scelte autolesionistiche.

A tradirci, inoltre, è la nostra attitudine a credere di

**Offerte: attento a dove getti l'ancora**

L'effetto ancoraggio contribuisce a spiegare il successo degli outlet, e ci permette di capire la ragione per cui molti negozi trovino il modo di dare l'impressione di vendere a prezzi ribassati tutto l'anno, anche al di fuori del periodo destinato per legge ai saldi. Così illudono il consumatore di trovarsi perennemente di fronte a un affarone. Semplicemente il prezzo di listino diventa l'ancora rispetto alla quale il prezzo di vendita viene confrontato. Del resto preferiresti comperare un paio di scarpe che costano 249 euro oppure un paio di scarpe

che costerebbero 300 euro ma che ti vengono offerte solo a 249? In modo ancora più subdolo, ci facciamo incastrare dai paragoni. In un negozio in cui quasi tutte le giacche costano intorno a 1.500 euro, una giacca scontata a 800 euro ci sembrerà un affare irresistibile (A). Mentre laddove quasi tutte le giacche costassero intorno ai 500 euro, quella da 800 ci apparirà un furto (B). Morale: prima di gettare l'ancora noi stessi, o prima che la getti qualcuno per noi, occorre fare attenzione; difficilmente ci allontaneremo a sufficienza dal luogo in cui è finita.

sapere cose che invece non sappiamo affatto, e ad attribuirci capacità superiori a quelle di cui effettivamente disponiamo. È la trappola della sicumera. Ci inciampiamo, per esempio, quando ascriviamo la responsabilità dei nostri insuccessi alla sfortuna, ma ci prendiamo tutto il merito dei successi; oppure quando vediamo solo quello che vogliamo vedere, aggrappandoci a pregiudizi anche quando contrastano con l'evidenza dei fatti.

#### Decisioni in bilico fra passioni e ragione

Sarà anche calda la nostra testa, ma c'è un metodo nella sua stupidità. Gli errori che compie sono pervasivi, ricorrenti e prevedibili. Sono insomma l'esito di una logica diversa da quella matematica, ma non meno sistematica, che segue percorsi mentali (o euristiche) messi a fuoco da una fitta schiera di ingegnosi esperimenti. **Ne scaturisce una piccola galleria degli errori (o orrori) economici, la quale trova spiegazione in una sorta di inconscio cognitivo che contribuirebbe a filtrare la realtà e a determinare le nostre reazioni.**

L'ipotesi è avvalorata da una serie di studi sul cervello e sulla neurobiologia della razionalità. Tali ricerche, nelle quali ci si è in genere avvalsi di stru-

ILLUSTRAZIONI G. ROSA





## Borsa: l'avversione per il rimpianto

Il signor Bianchi possiede delle azioni Enel. Durante l'ultimo anno ha occasionalmente pensato che avrebbe potuto venderle per comperare azioni Eni, ma tale decisione non l'ha mai presa. Ora scopre che se lo avesse fatto sarebbe più ricco di 10mila euro.

Il signor Rossi deteneva alcune azioni Eni. Durante l'ultimo anno le ha vendute per comperare azioni Enel. Ha scoperto che se avesse tenuto le Eni sarebbe più ricco di 10mila euro. Secondo te chi si sente peggio? La maggior parte delle persone è divorata dal rimpianto quando si trovi nei panni del signor Rossi molto

più che nel caso in cui indossi le vesti del signor Bianchi. In linea di principio però non ha alcun senso. Dopotutto i signori Bianchi e Rossi si trovano esattamente nella stessa situazione: quella di non avere 10mila euro in più. Ma allora perché la posizione di Rossi ci appare così penosa? Semplicemente perché Rossi rimpiange qualcosa che ha fatto (B), mentre Bianchi qualcosa che non ha fatto, ma che avrebbe potuto fare (A). E questo evidentemente in termini di rimpianto fa una grande differenza. Come se a parità di risultati un intervento attivo pesasse molto di più di un'omissione.

menti che permettono di monitorare l'attività cerebrale e di visualizzarla, suggeriscono che le nostre decisioni siano il prodotto di un'incessante negoziazione tra processi automatici e processi controllati, tra affetti e cognizione o, più volgarmente, tra passioni e ragione, e del gioco di sinapsi delle aree cerebrali corrispondenti.

**Piacere presente contro benessere futuro**  
I due processi possono facilmente essere in competizione, come quando ci buttiamo su un vasetto di Nutella ben sapendo che ci converrebbe rispettare la dieta. **Spinti dai nostri impulsi viscerali sacrifichiamo così un po' del nostro benessere futuro per un piacere immediato.** Eppure l'omuncolo che è in noi non sempre è d'ostacolo alle nostre scelte. Per prendere una decisione «giusta» non basta sapere quel che si dovrebbe fare, ma occorre anche che il corpo ce lo faccia «sentire». Come se gli strumenti della razionalità avessero bisogno di un'assistenza speciale per mettere in atto i loro piani: un po' di passione che li aiuti!  
Forse, se la nostra mente fosse governata esclusivamente da processi di tipo riflessivo e deliberato, e il nostro cervello costituito dalla sola corteccia prefrontale (quella parte cioè che ci distingue dai rettili e dagli altri mammiferi, dove hanno sede le atti-

## L'emotività inganna durante i saldi e nelle lotterie istantanee

**S**e in ogni scelta a sfondo economico il cervello si fa ingannare dall'emotività, questo è ancora più frequente quando ci si trova di fronte a decisioni che implicano risultati immediati, come nel caso del gioco d'azzardo, del gioco del Lotto e degli acquisti durante il periodo dei saldi.

**Si spegne una parte del cervello**  
Per esempio, quando ci si trova di fronte al cartellino che informa di quanto sia stato abbattuto il prezzo, è come se si schiacciasse involontariamente un pulsante che spegne la corteccia prefrontale del cervello, la parte in cui avviene il ragionamento razionale, lasciando carta bianca ai procedimenti messi in moto dalle pure emozioni.  
«Il vantaggio che balena agli occhi di pagare una cosa meno del suo valore commerciale», spiega Matteo Motterlini, docente di economia cognitiva all'Università Vita-Salute San Raffaele di Milano, «prende il

sopravvento sulla domanda se quella cosa sia davvero utile. Pur di pagare un articolo a prezzo ridotto si arriva a comprare ciò che non serve.

**Gli sconti eccitano come una droga**  
A livello cerebrale, poi, si mette in moto un altro processo: il sistema limbico incornicia una perdita, la spesa, come fosse un guadagno. In pratica, se compro a dieci euro ciò che ne costava 18, proverò la soddisfazione di aver guadagnato otto euro invece che la sensazione spiacevole di averne spesi dieci. È infine curioso notare come il corpo striato, la parte del cervello che si eccita per il guadagno, è la stessa che si eccita per motivi sessuali, alimentari e per l'uso di cocaina.

**Perché il Lotto fa uscire di senno**  
Ci sono situazioni in cui il meccanismo che governa le decisioni va in tilt ancora più clamorosamente. Penso ai numeri ritardatari del Lotto, quelli che

solitamente fanno sognare di cifre da capogiro. In realtà, nel gioco del Lotto ogni numero ha sempre la medesima probabilità di uscire, cioè cinque su 90, essendo cinque i numeri estratti e 90 le palline nell'urna. Detto ciò, e soprattutto detto che né l'urna né le palline hanno memoria, il fatto che un numero non sia uscito per molte estrazioni non aumenta in alcun modo la probabilità che venga estratto la volta successiva.

**Le ingenuità dei giocatori d'azzardo**  
Un'altra ingenuità: si tende a credere statisticamente vero ciò che in realtà non lo è affatto. Se per esempio si comprano dieci gratta-e-vinci e capita di trovarne due vincenti, ci si convince che il 20% dei tagliandi sia fortunato, cosa che ovviamente non è vera. Nella maggioranza dei casi basterebbe comprarne cento e verificare che tra questi non ce ne sono 20 vincenti».

vità cognitive superiori), allora l'economia tradizionale sarebbe una buona teoria delle nostre scelte reali. Ma in questo caso, più che abitanti del pianeta Terra, saremmo degli extraterrestri. Magari vulcaniani dalle orecchie a punta, dotati di una notevole mente matematica, e del tutto incapaci di provare emozioni: proprio come il dottor Spock, il personaggio della serie televisiva Star Trek.

Ma per fortuna la vita non si consuma sullo schermo piatto di un televisore, e la nostra economia emotiva è molto più ricca, varia, viva, astuta, bizzarra, estrosa e divertente di quella che si trova sui libri di testo. **Le vie dei circuiti neurali sono infinite, e possono dispensarci lezioni diverse a seconda delle circostanze.**

E ora conosci te stesso e mettilti alla prova.

#### Non tutti gli euro hanno lo stesso valore

È tempo di saldi natalizi. Un telefonino è in vendita per 60 euro. Mentre lo stai acquistando, un amico ti informa che in un altro negozio, a dieci minuti di strada, lo stesso telefonino costa 50 euro.

Cosa fai? Vai subito nell'altro negozio dove costa meno?

Stessa situazione. Solo che adesso vuoi acquistare un nuovo televisore. L'apparecchio è in vendita a 1.780 euro. Il solito amico ti informa che in un altro negozio, a dieci minuti, lo stesso televisore costa 1.770 euro.

Cosa fai? Vai subito nell'altro negozio dove costa meno?

**La maggior parte delle persone risponde in modo affermativo alla prima domanda ma non alla seconda.** Eppure la posta in gioco è la stessa: dieci euro in cambio di una perdita di tempo di soli dieci minuti. Ma i dieci euro risparmiati per il telefonino evidentemente per noi hanno un significato diverso rispetto ai dieci euro che potremmo spendere in meno nell'acquisto del televisore. Cosa ci sta succedendo? Semplice: non tutti gli euro hanno lo stesso valore. A quanto pare ognuno di noi fa dei conti mentali secondo una matematica che ha ben poco a che spartire con quella imparata sui banchi di scuola.

**Il modo in cui gestiamo questi conti spiega le nostre scelte incoerenti e il diverso valore che, in circostanze diverse, attribuiamo allo stesso ammontare di denaro.**

#### La propensione allo status quo

Hai ricevuto un'eredità familiare, composta per il 75% di obbligazioni a interesse fisso e sicuro, e per il restante 25% di azioni ad alto rischio e ad alto potenziale di rendimento. Vai da un promotore finanziario che ti prospetta due possibilità: puoi mantenere tutto così com'è, oppure invertire la

#### Lotterie: gioca l'emozione del rischio

Immagina di dover scegliere tra le seguenti alternative:

**A)** Preferiresti ricevere 100 euro o avere l'opportunità di baciare George Clooney/Angelina Jolie?

**B)** Preferiresti giocare a una lotteria che ti offre l'1% di probabilità di vincere 100 euro o a una lotteria che ti offre l'1% di probabilità di baciare George Clooney/Angelina Jolie?

Yuval Rottenstreich e Christopher Hsee del Centro di ricerca sulle decisioni

dell'Università di Chicago hanno presentato questi due problemi ad alcuni studenti universitari. La maggior parte di loro preferisce i soldi nel primo problema, ma la lotteria del bacio nel secondo (per la precisione, rispettivamente il 70% e il 65%). Si tratta di una lampante violazione dei principi della teoria della scelta razionale. La quale prevede infatti che, se preferiamo x a y, dovremmo preferire anche l'1% di probabilità di ottenere x all'1% di probabilità di ottenere y. Ovvio, no? Ma allora, come si spiegano questi risultati? Un'ipotesi è che

molti di noi ragionino più o meno così: non ce la sentiamo di rinunciare a un gruzzoletto sicuro per soddisfare un capriccio, e quindi nel quesito A scegliamo i soldi. Per contro, una lotteria che offra solo l'1% di probabilità di una vincita monetaria non appare molto attraente, specie per una cifra tutt'altro che straordinaria. Molto probabilmente non se ne ricaverà un bel niente; allora, tanto vale cercare di realizzare un sogno, per quanto improbabile. Ed ecco che, nel quesito B, si sceglie la lotteria del bacio per avere qualcosa da raccontare agli amici.

composizione (75% di azioni ad alto rischio e 25% di obbligazioni). Cosa preferisci?

Adesso immagina lo stesso scenario, con un'unica sostanziale differenza: le percentuali iniziali sono invertite (75% di azioni ad alto rischio e 25% di obbligazioni). Puoi mantenere tutto così com'è, oppure invertire la composizione. Cosa preferisci? In entrambi i casi, se sei come la maggior parte delle persone, preferirai lasciare le cose come le trovi. **Una tendenza spiccata è quella a ribadire le proprie scelte di investimento già in atto piuttosto che a impegnarsi in una nuova decisione.** Dopotutto, se è vero che tendiamo ad attribuire un valore sregolatamente alto a quanto possediamo, la decisione di cambiare diventa più difficile e meno frequente.

#### Vincere sì, perdere forse

Immaginati di fronte alla seguente scelta finanziaria:

A) Una vincita sicura di 240 euro.

B) Il 25% di probabilità di vincere mille euro e il 75% di non vincere niente.

Cosa preferisci?





**A**



**B**

**Prezzi: una scelta di tipo intermedio**

In base al fenomeno dell'avversione agli estremi, l'aggiunta di alternative che abbiano caratteristiche distintive molto marcate, positive o negative poco importa, fa crescere la probabilità che la scelta ricada su opzioni dalle caratteristiche intermedie. L'opzione intermedia è proprio il compromesso convincente che stavamo cercando, il compromesso che dà senso alla nostra scelta e che allevia il nostro

conflitto decisionale. Questo fenomeno viene sfruttato nei ristoranti per compilare la carta dei vini: l'aggiunta alla lista di alcuni vini di qualità eccezionale a prezzi poco accessibili tende a indirizzare le scelte dei clienti verso prodotti di qualità dal prezzo medio-alto (**B**) piuttosto che verso quelli più economici (**A**), a ovvio vantaggio del ristorante.

Ora immaginati di fronte a questa nuova scelta:  
 C) Una perdita sicura di 740 euro.  
 D) Il 75% di probabilità di perdere mille euro, e il 25% di non perdere niente.  
 Cosa preferisci?

**La maggioranza delle persone propende per l'opzione A nel primo caso, mentre sceglie D nel secondo** (in un esperimento analogo, rispettivamente l'84% e l'87%). L'asimmetria nel comportamento, a seconda che lo stesso problema venga posto in termini di vincite o di perdite, è presto spiegata. **Quando la scelta è incorniciata in termini di guadagno, preferiamo mettere le mani su una vincita sicura.** Al contrario, quando è incorniciata in termini negativi tendiamo a giocare le probabilità di perdere di più o non perdere nulla, piuttosto che incassare una perdita certa. Attenzione a non sottovalutare la potenza della distorsione operata dalle emozioni sui nostri conti mentali: in questo piccolo esperimento il valore associato a una vincita di 240 euro risulta maggiore di quello attribuito al 25% di probabilità di vincerne mille (il cui valore atteso è di 250 euro, cifra dunque superiore); mentre il valore negativo associato a una perdita di 740 euro è maggiore del valore associato al 75% di probabilità di perderne mille (il cui valore atteso è di 750 euro). Stranezze dell'economia emotiva.

\* I prezzi dei vini indicati nei due disegni sopra sono del tutto esemplificativi, e non corrispondono ai listini reali

**Uno psicologo Nobel per l'economia spiega le scelte irrazionali**

Un contributo importante allo sviluppo delle teorie dell'economia emotiva viene dallo psicologo israeliano Daniel Kahneman. Nato nel 1934 a Tel Aviv, in quella che allora era Palestina, da una coppia di ebrei lituani poi emigrati in Francia, Kahneman è stato insignito del Nobel per l'economia nel 2002 proprio per i suoi meriti nel campo di quella che in inglese è detta behavioral finance, finanza comportamentale. Il suo interesse per la psicologia nasce quando, durante le persecuzioni naziste a Parigi, viene abbracciato e omaggiato di qualche moneta da parte di un soldato delle Ss ignaro della sua fede ebraica. «Mi resi allora conto di quanto infinitamente complicata e interessante fosse la gente», scrive nella sua autobiografia. Nel 1944 riesce a tornare in

Palestina, che da lì a quattro anni sarebbe divenuta Israele. Laureato nel 1954 in matematica e in psicologia alla Hebrew University di Gerusalemme e ottenuto nel 1961 il dottorato in psicologia presso l'ateneo californiano di Berkeley, Kahneman inizia nel 1969 la sua collaborazione con Amos Tversky (1937-1996) che pone le basi per i grandi risultati nel campo della scienza comportamentale. I due studiano i comportamenti umani con particolare riferimento alle scelte in campo economico e arrivano alla conclusione che questi sono spesso tutt'altro che razionali. Una teoria che contraddice i presupposti dell'economia classica e per la quale vengono spesso criticati, soprattutto dopo un loro articolo apparso nel 1974 su *Science*, oggi considerato un testo fondamentale.

Risale a quegli anni anche la formulazione della teoria del prospetto, che mette in luce l'asimmetria della percezione di perdita/guadagno: l'uomo tende a soffrire di una perdita più di quanto non gioisca per una vincita della medesima entità. Nel 1979 Daniel Kahneman inizia il rapporto professionale con il giovane economista Richard Thaler che, come ammette lo stesso psicologo israeliano, avrà un ruolo fondamentale nella conquista del Nobel. È Thaler, assieme alla propria squadra, a integrare in maniera sistematica nella teoria economica il pensiero di Kahneman e Tversky. Ed è sempre Thaler a firmare, nel 1980, l'articolo sul *Journal of economic behavior and organization* che viene considerato il testo fondante dell'economia emotiva.





## Azioni, case, telefonini... Loro hanno sbagliato così



### Giulio Giorello

61 anni, filosofo della scienza

Anch'io ho fatto alcune valutazioni economiche che poi si sono rivelate gravi errori. Quando, per esempio, decisi di acquistare delle azioni Parmalat perché ero convinto che si trattasse del capitalismo di brave persone... Che svista!



### Dacia Maraini

70 anni, scrittrice

Tempo fa cercavo una casa sui monti abruzzesi. Ne vidi una che mi piacque d'istinto e versai subito la caparra senza pensarci troppo. Pian piano mi resi conto di tutti gli aspetti che non funzionavano e decisi di lasciar perdere. E persi quei soldi.



### Paolo Guzzanti

66 anni, senatore di Forza Italia

Sono uno spendaccione incallito e comprare, per me o per gli altri, è una tentazione irresistibile. Per esempio, appena esce un nuovo computer o un telefonino di ultima generazione, corro ad acquistarlo anche se non mi serve.



### Piergiorgio Odifreddi

56 anni, matematico

Ho chiesto all'American Express una carta di credito per la mia compagna. Mi hanno convinto a prendere la più cara. Poi ho realizzato che il suo unico pregio è che può essere usata da tutti gli altri membri della famiglia. Ma noi siamo solo in due!



### Renato Mannheimer

60 anni, sociologo

Quando esplose la bolla di Internet, mi feci contagiare dal clima di euforia e comprai azioni di una società. Avevo già guadagnato molto e mi consigliarono di vendere. Non diedi retta a nessuno e aspettai troppo. In pochi giorni persi tutto.



### Kim Basinger

53 anni, attrice

Nel 1989 comprai per 12,5 milioni di dollari la città di Braselton, Georgia, per trasformarla in località turistica. Poi scoprii che era impossibile realizzare un sistema di smaltimento delle acque nere. Fui costretta a rivendere sottocosto.

Testimonianze raccolte da  
Angelica Fontana e Valentino Maimone

### Vendere i vincenti e tenersi i perdenti

Immagina che ti abbiano regalato mille euro. Devi scegliere tra due opzioni.

A) Vincere altri 500 euro.

B) Lanciare una moneta. Se esce testa vinci mille euro. Se esce croce non vinci niente.

Adesso immagina che ti siano stati regalati duemila euro. Devi scegliere tra due opzioni.

A) Perdere 500 euro.

B) Lanciare una moneta: se esce testa perdi cento euro. Se esce croce non perdi niente.

**Se, come la maggior parte delle persone, scegli A nel primo scenario e B nel secondo significa che preferisci assumerti più rischi quando devi evitare una perdita, di quanti tu sia disposto ad accollartene per mettere le mani su una vincita sicura.** Eppure, come puoi facilmente verificare, le opzioni sono identiche: in entrambi gli scenari l'opzione A lascia con 1.500 euro, e l'opzione B con duemila oppure mille.

### Accetta gli errori e ne farai di meno

In conclusione, avrai compreso che a cacciarsi nei guai non è tanto ciò che non sappiamo, quanto ciò che crediamo di sapere e non è così.

**Accettare gli errori per fare meno errori significa pertanto riconoscere i propri limiti senza assumere di avere capacità cognitive che gli esseri di questo mondo non possiedono.** Significa studiare i casi in cui la nostra emotività quotidiana sembra averla vinta, imparare a identificarne i tranelli e mettere a punto scelte economiche e sociali che ne tengano conto. Così facendo eviteremo anche di finire sfruttati da chi, dalla nostra fragilità emotiva e dalla nostra razionalità limitata, volesse trarne cinicamente vantaggio.

La nostra testa sarà anche calda e stupida (e un po' pigra). Ma così come Charlie Brown può tirare un respiro profondo e lasciare che le sue emozioni si placino un poco prima di parlare alla ragazzina dai capelli rossi, anche a te converrà prendere il tempo che ti serve e lasciare che la tua mente si raffreddi un poco prima di esprimere giudizi e compiere le tue scelte. Semplice, no? Certo che no. Ma almeno, **imparando a conoscere i trabocchetti cognitivi in cui sistematicamente cadiamo, metà della strada l'hai già percorsa.**

Matteo.Motterlini@ok.rcs.it

Matteo  
Motterlini



filosofo della scienza

Milanese, 40 anni, laureato in filosofia a Milano, ha studiato economia, scienze cognitive, logica e metodo scientifico alla London School of economics. Professore di logica e metodo scientifico e di economia cognitiva all'Università Vita-Salute San Raffaele di Milano, ha scritto vari libri: l'ultimo è *Economia emotiva - Che cosa si nasconde dietro i nostri conti quotidiani* (Rizzoli), da cui è tratto l'articolo in queste pagine. La sua grande passione è la bicicletta. Ha due figli, con i quali ama andare sulle piste innevate (è anche maestro di sci).

**Il test alla pagina  
seguente**

## Anche i ricchi risparmiano

Secondo l'economia classica ogni soggetto opera le proprie scelte per massimizzare il profitto. Ma nella realtà si è notato che il monopolista, quando stabilisce un prezzo, non tiene conto del fatto che l'acquirente possa rifiutare l'offerta, non per motivi economici, ma etici. Come ha fatto Bill Gates (nella foto) l'estate scorsa, quando ha cancellato un attracco in Costa Smeralda perché gli era stato chiesto di pagare 25mila euro per una notte in banchina.

