



Moneta e Credito

Vol. 77 n. 305 (marzo 2024)

Note bibliografiche

Lozza E. (2023), *Psicologia del denaro: un approccio storico-genetico*, Milano: Vita e Pensiero, pp. 656, ISBN: 978834355527.

Questo recente testo di Edoardo Lozza affronta un tema al centro del dibattito economico – l’origine e la natura del denaro – con un taglio complesso, che integra aspetti psicologici, storici, sociologici, antropologici, una multidisciplinarietà alquanto inusuale per la forma mentis dell’economista sul piano del metodo ma anche delle conclusioni analitiche. Di per sé, le suggestioni psicologiche, soprattutto cognitive, non sono una novità nell’economia, basti pensare al Premio Nobel per l’economia assegnato a uno psicologo come Kahneman, o ai Nobel assegnati ad economisti per i loro studi fortemente influenzati dalla psicologia, da Akerlof a Thaler. La differenza profonda tra quegli approcci e questo testo è che qui gli studi psicologici o storici non sono volti a puntellare un paradigma che ha difficoltà, per usare un eufemismo, con i fatti. Infatti, i bias cognitivi, dopo 45 anni dalla pubblicazione della *prospect theory* (Kahneman e Tversky, 1979) sono oggi utilizzati come l’ennesimo caso di imperfezioni del mercato, senza le quali, le conclusioni ottimiste dell’equilibrio economico generale si incarnerebbero nei mercati realmente esistenti. In tale chiave, la psicologia è diventata un aiuto importante per la difesa della teoria economica tradizionale purché si accetti che l’*homo oeconomicus* a volte è *overconfident* o *loss averse*. Il taglio è invece qui radicalmente diverso; abbiamo bisogno della psicologia, della storia, di altre scienze sociali perché ciò che ha da dirci l’economia sulla moneta è sorprendentemente insignificante. È noto infatti che nel mondo dei classici e soprattutto dei neoclassici, l’economia è basata sul baratto e sui valori d’uso, e solo per comodità gli esseri umani ricorrono a un numerario chiamato denaro. La totale a-problematizzazione del denaro è utile per espungere pericolose discussioni dall’economia, come quella sull’origine delle crisi, che in un’economia di baratto non possono prodursi endogenamente. Ecco che ridurre il denaro a un velo neutrale riduce anche le crisi economiche a shock esogeni. La strada intrapresa in questo testo è decisamente diversa.

Accenni alle dimensioni sacrali, simboliche, emotive del denaro non sono nuove, basti pensare a Simmel, al Keynes degli *animal spirits*, ma anche al feticismo delle merci di Marx. La questione si pone però oggi in modo diverso proprio perché, come detto, le spiegazioni psicologiche sono utilizzate per analizzare molti processi economici, dall’inflazione alle bolle finanziarie. Per questo si richiede oggi una disamina di questi rapporti ampia e approfondita. Il grande merito del testo è appunto che affronta numerosi paradigmi scientifici di varie discipline riuscendo così a toccare l’argomento denaro da ogni angolatura, permettendo con ciò di apprezzarne le multiformi dinamiche. Vediamo nel dettaglio lo sviluppo del testo.

Il primo capitolo si occupa di psicologia dinamica. Si tratta già di una scelta controcorrente, considerando che nel campo psicologico è un paradigma alquanto emarginato, essenzialmente per la sua complessità clinica, di fronte ad alternative basate su strategie brevi o farmaci. L’aspetto chiave di questo approccio è che il legame tra essere umano e prodotti dello sviluppo sociale come



il denaro è molteplice e passa per canali molto diversi spesso inconsci. Ci sono aspetti simbolici, aspetti immaginari, connessioni sotterranee, legami tra oggetti materiali e relazioni sociali. Si tratta di un universo ricchissimo e spesso banalizzato nella cultura pop: tutti hanno sentito parlare di complesso di Edipo, ma nel suo lato più superficiale e caricaturale. Ciò è importante parlando di denaro che è un oggetto particolarmente ricco di significati, ambivalenze, polisemie. Già Freud si occupò del denaro cogliendone il legame con l'erotismo anale, come un qualcosa che l'inconscio del soggetto vuole trattenere, di cui fatica a liberarsi e anzi accumula. L'avarizia costituirebbe il tratto della personalità che riflette questa connessione. Del resto, nota Lozza, il legame tra denaro e sterco è pressoché universale nei miti così come nella letteratura. Allo stesso tempo, il denaro è associato alla libido nella sua funzione di spesa, che risparmia al soggetto altri tipi di relazioni sociali e personali più angoscianti. Si compra anziché relazionarsi. C'è poi una dimensione del denaro come simbolo del potere. Gioielli e oro rappresentano la regalità in innumerevoli culture umane. In questo senso il denaro è simbolo di forza, onnipotenza, immortalità. L'oro eterno riesce a contenere l'angoscia per la morte che non è solo personale ma dinastica: il re, accumulando ricchezze e denaro, vuole garantire l'eternità al proprio casato. Il denaro, in questa dimensione, è talmente potente da poter respingere la morte, è la materializzazione dell'onnipotenza del potere centrale. Questi sono solo alcuni dei molteplici temi che vengono toccati nel capitolo sul paradigma psicodinamico. All'occhio dello studioso di economia questi ragionamenti potranno sembrare fumosi, il contrario di ciò che richiede la serietà scientifica delle *hard sciences*. Come potremmo applicare i nostri *robustness checks* all'inconscio? L'autore espone però concretamente quanto siano fondamentali questi aspetti nella pratica quotidiana di chi si occupa di denaro e di finanza. Ad esempio nella profilatura della clientela: un esperto promotore finanziario o *private banker* è in grado di cogliere questi aspetti parlando con il cliente anche senza avere una esplicita formazione clinica: il cliente è ossessionato dalla precisione? Ha il terrore di perdere anche solo pochi spiccioli? È affascinato dalla moltiplicazione del denaro come premessa del proprio potere? Il libro presenta in proposito sei "stili monetari" che possono appunto spiegare i comportamenti dei risparmiatori e che sono incomprensibili nel paradigma dell'*homo oeconomicus*, compreso l'*homo semi-economicus* della finanza comportamentale. Interessante è anche il filone della *emotional finance*, che si serve del "primo" Freud, ma anche di alcune concezioni di Melanie Klein per analizzare il comportamento degli investitori. Storicamente, l'analogia tra comportamenti maniacali e bolle finanziarie è molto antica, si pensi a termini come depressione e panico; persino la prima bolla finanziaria della storia venne chiamata Tulipanomania e, da allora, in ogni bolla vediamo "risposte emotive" e "oggetti fantastici" (Taffler e Tucket, 2005), nonché senso di onnipotenza e fuga dalla realtà (Morante, 2010), tutti comportamenti emotivi classici del soggetto definito appunto maniaco. La finanza emozionale evidenzia che, di fronte all'esito incerto degli investimenti e all'angoscia che ne deriva, l'investitore mette in atto tutta una serie di meccanismi di difesa. Questi meccanismi spiegano perché abbiamo comportamenti che possono sembrare incomprensibili, ma che trovano una spiegazione in un contesto psicodinamico (Compton e Ozler, 2011). L'unico appunto che si può fare a questa sezione del libro è che, trattando di psicoanalisi, si sarebbe potuto soffermare sul noto "discorso del padrone" di Lacan (Lacan, 2001). Il punto di questo complesso argomento che interessa qui è che al padrone, inteso come capitalista o anche semplicemente accumulatore di denaro, interessa solo che la macchina dell'accumulazione funzioni. In questo senso la "mano invisibile" di smithiana memoria è il discorso del padrone per eccellenza: non esiste eppure fa andare le cose. Il padrone non vuole conoscere nulla, vuole solo che le cose funzionino. Il riflesso scientifico di questo atteggiamento è lo strumentalismo à la Friedman: una scienza che non si interroga sul perché delle dinamiche economiche ma solo su aspetti tecnici del funzionamento dei mercati.

Al punto di vista cognitivo-comportamentale è dedicato il secondo capitolo. Si tratta del filone di gran lunga più battuto dell'influsso psicologico in economia. La ragione del successo è sinteticamente rinvenibile in questo doppio piano: sotto il profilo del metodo generale, il cognitivismo non costringe il paradigma economico a nessun cambiamento: ne accetta l'individualismo, l'utilitarismo e le altre assunzioni chiave. Sotto il profilo del funzionamento concreto dell'economia propone invece delle novità interessanti, che lega ad aspetti del funzionamento cognitivo della mente umana, con cui spiegare tutta una serie di anomalie del funzionamento dei mercati che li rendono meno perfetti di quanto previsto dalla teoria. Nel caso del denaro si pensi all'illusione monetaria, un aspetto decisivo per comprendere quanto davvero l'inflazione possa, almeno per alcuni trimestri, riuscire come manovra espansiva dell'economia e che risulterebbe incomprensibile nel mondo dell'homo oeconomicus, mentre l'economia comportamentale fornisce numerose spiegazioni al fenomeno. L'autore cita, come esempi tra gli altri, l'effetto *framing*, l'effetto ancoraggio e il *mental accounting*. La notevole proliferazione di bias di cui gli psicologi cognitivi hanno fatto dono all'economia non ha incrinato, come detto, la fiducia nella suprema razionalità dei mercati e degli esseri umani, essendo il tutto derubricato a forme di imperfezione da curare con questa o quella policy adeguata. Anche in questo caso il testo propone esempi sull'utilizzo di questi fenomeni per spiegare l'allontanamento dei mercati dalla massima efficienza. Giustamente Lozza, dato che i bias sono associati nella stragrande maggioranza dei casi a temi finanziari, presenta invece casi connessi, ad esempio, alle condizioni di lavoro e al tema degli incentivi retributivi. Particolarmente interessante è l'idea del denaro come *nudge* delle organizzazioni perché introduce il più noto strumento di policy della finanza comportamentale – per cui Thaler ha vinto il premio Nobel – in un contesto strutturato, come un'azienda, un'istituzione, superando l'applicazione individualista che la finanza comportamentale di solito compie dei suoi concetti e che appare particolarmente debole nel caso del denaro.

Il terzo capitolo è dedicato al punto di vista psicosociale, una serie di teorie variegata che hanno studiato il denaro sotto vari punti di vista per evidenziare quali rappresentazioni sociali ne scaturiscano. Gli spunti sono molteplici. Vi sono innanzitutto aspetti di senso di appartenenza, sino all'identità nazionale anche in negativo, come si vede nei processi di "dollarizzazione" di numerosi paesi dell'America Latina, dove l'orgoglio nazionale è schiacciato dalla dinamica scomposta dell'inflazione. C'è in secondo luogo un tema che vede il denaro come produttore di benessere, le cui ricerche hanno determinato alcuni risultati sorprendenti come il famoso paradosso di Easterlin, che evidenzia come, empiricamente, non vi sia alcun legame tra crescita economica, e dunque della ricchezza disponibile, e aumento del benessere percepito. Vi è in terzo luogo, una scansione temporale: il denaro rappresenta il legame con il futuro e dunque con la stabilità dell'assetto sociale. Un ultimo aspetto esaminato, che entra all'interno del tessuto sociale, è quello della relazione del denaro con la classe e lo status socio-economico: il denaro rappresenta la propria posizione nella società, sino all'idea di denaro come incarnazione della distinzione sociale. Si tratta di osservazioni molto interessanti e che i modelli economici normalmente ignorano, anche se negli ultimi decenni vi sono stati studi sul tema dell'identità sociale (ad es., Bénabou e Tirole, 2011, e Gennaioli e Tabellini, 2018). Tuttavia, queste concezioni si prestano più ad applicazioni sociologiche che economiche.

Nel quarto capitolo si affronta il denaro dal punto di vista delle neuroscienze, un ambito in grande espansione. Un primo modo di guardare al denaro sotto questo profilo si collega alla clinica delle dipendenze: il denaro come una droga, affine alla ludopatia o a dipendenze da sostanze psicotrope. Anche qui, l'autore osserva che, da secoli, letterati e filosofi hanno proposto analogie in questo senso. Le neuroscienze arricchiscono però queste descrizioni artistiche con correlati neurali. Il testo sottolinea giustamente quanto però gli studi di neuroscienze applicati alla razionalità del denaro arrivino sempre a "una sorta di distillato del modello di homo

oeconomicus”, risultando un passo indietro anche rispetto agli spunti cognitivisti. Dopo tutto, il denaro è un prodotto troppo recente delle società umane e dunque, si sottolinea, non è pensabile che esista un’area del cervello ad esso dedicata come succede per l’area del linguaggio. Le basi biologiche della nostra relazione con il denaro vanno dunque trovate altrove, nelle sue funzioni. Da qui la *tool theory*, del denaro strumento, anch’essa affine alla visione neoclassica del denaro mero numerario unità di conto. Più interessante la *drug theory*, che evidenzia tratti ambivalenti e anche distruttivi della relazione con il segno monetario. In definitiva emerge una estrema polisemia del denaro, che ha numerose associazioni anche simboliche, i cui correlati neurali sono poco probanti. È comunque d’interesse analizzare quegli studi che mostrano come diverse modalità di pagamento producano un “dolore” differente al consumatore e possano quindi essere manipolate dalle aziende per massimizzare le vendite (una delle molteplici applicazioni del neuromarketing). Lo schiacciamento etologico delle spiegazioni concernenti il denaro trova anche un limite nel fatto che, come osserva Lozza, vi sono popolazioni primitive assolutamente aliene a qualunque razionalità massimizzante e questo rende impossibile connettere denaro e strutture neurali geneticamente intese. In altri casi è difficile separare aspetti propriamente neurologici da quelli psicologici o culturali. Ad esempio, è possibile dimostrare un comportamento specifico in tema di pagamenti degli individui affetti dalla sindrome da deficit di attenzione (O’Neill, 2023). È però davvero possibile ridurre comportamenti finanziari errati o subottimali a una qualche “neurodiversità” o è più utile studiare come gli operatori finanziari si servano di questi aspetti per vendere di più?

Finita la disamina delle teorie psicologiche in senso proprio, il libro si occupa di una ricostruzione della storia del denaro con accenni ad aspetti psicologici. L’autore osserva che l’origine del denaro solleva molte domande e che la psicologia non basta a fornire tutte le risposte. Occorre un approccio pluralistico e sfaccettato che vada molto oltre la modellistica economica ma anche oltre i numerosi paradigmi psicologici. Per cercare di inquadrare le varie situazioni Lozza presenta una tabella con diversi schemi mentali (gerarchia, predazione, comunitarismo, mercato), ognuno dei quali ha poi numerose caratteristiche, dalle motivazioni alla relazione che sviluppano. Ogni civiltà stimola taluni schemi mentali, anche se ovviamente c’è sempre una certa compresenza. È importante comunque delineare l’evoluzione storica di questi quadri mentali da indagare anche sotto il profilo psicologico. Il denaro, infatti, ha significato cose molto diverse nelle varie civiltà e, pur avendo presente la famosa massima di Marx secondo cui “l’anatomia dell’uomo è una chiave per l’anatomia della scimmia”, bisogna fare attenzione a non schiacciare le funzioni e il senso del denaro del passato sulla sua natura odierna. Così nelle società palaziali, a partire da quella sumera, il denaro è essenzialmente unità di conto che rappresenta le relazioni tra il potere politico-economico del palazzo, quello religioso-economico del tempio e i villaggi agricoli. Nella cretula dove lo scriba sancisce gli obblighi del villaggio in termini di materie da fornire al palazzo, c’è il simbolo del potere incarnato dalla conoscenza della scrittura e della matematica a cui il contadino mesopotamico non poteva che prostrarsi.

Prima ancora di società statali non c’è il baratto – spiega il settimo capitolo iniziando ad esporre la parte storica del testo – come invece è spesso raccontato nei resoconti pseudo-storici dell’economia ufficiale, ma il dono. Nessun resoconto antropologico o storico ci restituisce un metodo di baratto sistematico, mentre è appunto tipico il tema del dono reciproco, che assume la natura di un’obbligazione, sia tra regnanti che nei villaggi. La reciprocità del dono, anche nella sua quantificazione in valore, è alla base della nascita di debiti in senso proprio, ossia obbligazioni, sentite come un dovere. Così il debito si connette al senso di colpa: da un lato il debito è l’espiazione di una colpa, per esempio un fatto di sangue, dall’altro il non assolvimento del debito produce esso stesso senso di colpa per la non reciprocità della relazione instaurata. Il dono non è solo per gli uomini ma anche e soprattutto per gli dei. Di qui la dimensione sacra del dono. Il debito

può però anche condurre a obblighi che vanno ben oltre il dono. È questo il caso della schiavitù per debiti, attestata in tutta l'area mediterranea e molto oltre, una condanna talmente pervasiva e terrificata per millenni, che la ritroviamo ancora oggi in molte preghiere ("rimetti a noi i nostri debiti") e molti dei più illustri saggi del passato, dai patriarchi biblici a Solone e altre figure della tradizione ellenica, sono entrati nella storia per l'amnistia dei debiti che hanno concesso. Debito in denaro significa calcolo degli interessi e l'idea che il denaro possa autonomamente generare nuovo denaro è sempre sembrata una assurdità inspiegabile alle società antiche. Di qui la condanna del prestito a interesse (all'epoca non vi era distinzione tra usura "cattiva" e interesse "buono") che troviamo dalla Bibbia ad Aristotele, dal mondo cristiano a quello islamico. Non a caso, osserva l'autore, né le lingue semitiche né quelle greco-latine avevano una distinzione semantica tra interesse e usura, distinzione che si produce solo nei ragionamenti della Scolastica. Il potere del denaro di auto-moltiplicarsi sembra talmente straordinario da legarsi a un potere magico, rappresentato però anche nei suoi risvolti tragici, come nella leggenda del re Mida, che proprio potendo trasformare tutto in oro, perde la propria dimensione di relazione con l'altro.

Nel capitolo 8 si descrivono le forme del proto-denaro che ha preceduto la monetazione, come noto piuttosto recente (essendo collocabile pochi secoli prima dell'apogeo della civiltà greca classica). In molti contesti a fungere da moneta è la merce più diffusa, dal grano (ancora oggi sinonimo di denaro in molte lingue) al bestiame (si pensi alla locuzione latina pecunia chiaramente derivante da "pecora"). I gioielli, ma anche gli schiavi, fungono da moneta merce e attraverso la simbologia della ricchezza e dello sfarzo si arriva all'utilizzo dei metalli preziosi. Parallelamente la moneta-debito sorge come alternativa alla faida, alla vendetta mentre, come detto, nei contesti palaziali i sigilli e le cretule misurano gli obblighi dei villaggi verso il centro, contabilizzano il potere del palazzo. Il capitolo 9 prosegue con la storia della moneta conosciuta, a partire dai mercanti greci. Colpisce l'idea che la coniazione della moneta aiuti sì l'evoluzione del commercio internazionale, ma nasca principalmente per pagare gli eserciti di mercenari. Questa invenzione rivoluzionaria della storia umana è dunque sorta innanzitutto come leva per vincere le guerre, ed è un destino che accompagna molti altri sviluppi della finanza, si pensi ai *war bond* o alla nascita della prima banca centrale moderna: la Bank of England.

Nel decimo capitolo è descritto lo sviluppo della moneta nei mercati medievali. È un'epoca in cui il potere centrale è debole, i numerosi mercati locali si servono di mille monete diverse ma moltissime obbligazioni sono saldate in natura. Il denaro è spesso solo unità di conto, con la 'moneta immaginaria' che non può servire come mezzo di scambio. Non è un caso che ai mercanti occorra sviluppare metodi più evoluti per commerciare e così nascono le lettere di cambio, invenzione italiana esportata nel mondo dalle filiali delle banche fiorentine. La morale medievale è però ancora contraria all'usura. La cristianità è ancora piuttosto restia al commercio e al *banking*, non a caso Fibonacci deve importare in Italia la partita doppia dal mondo islamico, segnando la nascita della contabilità moderna.

Il successivo capitolo si interroga su quali siano le novità nella funzione del denaro nell'epoca moderna. Il primo aspetto è la pervasività. Il denaro diviene la lingua delle relazioni umane, e ogni ambito dell'esistenza è trascinato inesorabilmente nel vortice delle relazioni monetarie. Questo vale per la dimensione geografica, dove interi continenti vengono gettati (e assoggettati) dal colonialismo con il denaro, ma vale anche per i paesi più avanzati, dove ogni processo di riproduzione della vita sociale è incanalato nel metro monetario. Il secondo aspetto è la multiformità. La moneta merce riveste grande importanza anche nell'epoca moderna, se si pensa che una moneta totalmente sganciata dall'oro appare solo dopo la fine di Bretton Woods, negli anni '70. Tuttavia accanto alla banconota che circola in rappresentanza di un certo peso in oro, compare una piramide di altri strumenti finanziari di cui la carta moneta costituisce solo il ceppo originario, distante e spesso negletto. Se solo con la nota e drammatica dichiarazione di

Nixon, nasce la moneta fiduciaria in senso proprio, da subito la moneta che non ha valore intrinseco si presta alla illusione/condanna di re Mida: l'idea cioè che basti che la carta tocchi il cliché della banconota perché si trasformi in oro. Vicende quali il famoso esperimento monetario di John Law, e più modernamente le innumerevoli bolle finanziarie inclusa quella delle criptovalute, mostrano che gli stati o le banche possono creare liberamente denaro ma non possono creare altrettanto liberamente ricchezza. Rimane comunque questa aura di magia in capo al denaro moderno, che arriva, come ricorda l'autore, sino a una vera e propria analogia tra la carta moneta e l'alchimia. Questa magia che può diventare crescita economica ma anche stagnazione, pone al centro il tema della fiducia che, anticamente, era connessa alla quantità d'oro effettivamente presente nella moneta e, modernamente, si nutre della credibilità e reputazione delle banche centrali. Infine, è importante sottolineare come, tanto più spazio ha la moneta, quanto più le relazioni umane sono relazioni monetarie e più l'individualismo sussume il sociale, l'homo oeconomicus diviene realtà. La resistenza di civiltà tradizionali all'uso del denaro non è dunque un irrazionale atavismo, ma la consapevolezza che il denaro agisce come una sostanza corrosiva sulle relazioni sociali tradizionali, scomponendo e ricomponendo la società su valori e comportamenti molto differenti.

Dopo questo lungo viaggio storico, l'ultimo capitolo del testo affronta i risvolti sociali e psicologici del denaro oggi. La smaterializzazione del denaro, oggi sempre più un file digitale più che un oggetto fisico, interroga gli economisti da anni. Questo processo può cambiare dinamiche economiche rilevanti, dalla trasmissione della politica monetaria al *business model* delle banche alle abitudini di consumo? Sotto il profilo psicologico si pongono altri importanti quesiti. Che ne sarà della sacralità del denaro, se ne sparisce la materialità? Per usare un'analogia con la religione, si rischia una secolarizzazione del denaro, relegandolo a mero mezzo di pagamento. In assenza di un contatto con la quantità materiale e fisica, i consumatori saranno portati a spendere più di prima? Viceversa, si potrebbe argomentare che la sua immaterialità possa conferirgli una sorta di onnipotenza, legata al suo essere letteralmente in ogni luogo in ogni momento. Si vede come bagliori magici o religiosi accompagneranno il denaro anche nell'epoca dei Bitcoin e dei computer quantistici, anche se, per trarne indicazioni sotto il profilo clinico, occorrerà affrontare ulteriori ricerche sul campo. L'unica cosa certa è che la sua dimensione simbolica e la sua complessità dovranno essere affrontati molto al di là delle equazioni che riempiono i testi di macroeconomia.

Chiude il volume una postfazione di Luigi Ferrari che tocca il tema della moneta come feticcio, vista come conseguenza del processo di astrazione del lavoro analizzato da Marx con la sua famosa formula D-M-D', in cui il denaro finale si accresce come risultato dell'acquisizione del pluslavoro realizzato nel profitto incorporato nelle merci vendute. Essendo l'unica meta dell'agire economico, e dunque dell'esistenza umana tout court, D' assume la funzione del monolite in *Odissea 2001*: enigmatico, inquietante, onnipotente. Il breve scritto si concentra poi sullo sviluppo del feticismo nei rapporti tra consulenti finanziari e clienti ed espone, infine, alcuni elementi della *modern money theory* (MMT), una scuola americana che propone l'utilizzo di creazione di moneta per garantire la piena occupazione. Ferrari sembra concordare con le finalità della Kelton e di altri autori della MMT che ritengono abbastanza agevole superare problemi economici quali la povertà e la disoccupazione servendosi dell'apparente inesauribile possibilità di creare moneta. Avverte tuttavia giustamente, che l'immensa piramide finanziaria che soffoca l'economia mondiale, partendo dalle banconote e arrivando sino agli strumenti finanziari più sofisticati, rischia di soffocare anche la comprensione dello studioso, se si crede a un potere feticistico di creazione ex nihilo della ricchezza. Il re Mida non esiste nemmeno a Wall Street o a Washington.

In definitiva, questo volume riesce a discutere di tematiche sia storiche sia funzionali del denaro con un'efficacia che è raramente visibile in testi di economisti di professione, mostrando

che per comprendere la moneta, endogena o esogena che sia, è necessario uno sguardo esogeno dal paradigma economico.

*Lorenzo Esposito**

Banca d'Italia, Milano, e Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano

lorenzo.esposito@unicatt.it

Riferimenti bibliografici

- Bénabou R. e Tirole J. (2011), "Identity, Morals, and Taboos: Beliefs as Assets", *The Quarterly Journal of Economics*, 126(2), pp. 805-855.
- Compton A. e Ozler S. (2011), "A Psychoanalytic Approach to Explanation of the Housing Bubble: From Individual to Group", mimeo UCLA. [Disponibile online](#).
- Gennaioli N. e Tabellini G. (2018), "Identity, Beliefs, and Political Conflict", *CEPR Discussion Paper*, n. 13390, Londra: Centre for Economic Policy Research.
- Kahneman D. e Tversky A. (1979), "Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 47, pp. 263-291.
- Lacan J. (2001), *Il seminario. Libro XVII. Il rovescio della psicoanalisi*, Torino: Einaudi.
- Morante F. (2010), "Omnipotence, Retreat from Reality and Finance: Psychoanalytic Reflections on the 2008 Financial Crisis", *International Journal of Applied Psychoanalytic Studies*, 7(1), pp. 4-21.
- O'Neill M. (2023), "Financial Services: Time to Take Account of Neurodiversity", *Financial Times*, 8 dicembre.
- Simmel G. (2019), *Filosofia del denaro*, Milano: Ledizioni.
- Taffler R.J. e Tuckett D.A. (2005), "A Psychoanalytic Interpretation of Dot.com Stock Valuations", mimeo. [Disponibile online](#).

* Le opinioni espresse sono personali e non impegnano l'Istituto di appartenenza.