

Silvia Mocellin

L'homo oeconomicus in evoluzione

Modelli antropologici e teoria della responsabilità
sociale d'impresa

 Bruno Mondadori

Publicato con il contributo del Dipartimento di Filosofia dell'Università di Padova con fondi di ricerca istituzionali.

Tutti i diritti riservati
© 2011, Pearson Italia, Milano-Torino

Per i passi antologici, per le citazioni, per le riproduzioni grafiche, cartografiche e fotografiche appartenenti alla proprietà di terzi, inseriti in quest'opera, l'editore è a disposizione degli aventi diritto non potuti reperire nonché per eventuali non volute omissioni e/o errori di attribuzione nei riferimenti.

È vietata la riproduzione, anche parziale o ad uso interno didattico, con qualsiasi mezzo, non autorizzata.

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le riproduzioni effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da AIDRO, corso di Porta Romana n. 108, 20122 Milano, e-mail segreteria@aidro.org e sito web www.aidro.org

Realizzazione editoriale: Gottardo Marcoli

www.brunomondadori.com

Indice

1	Introduzione
21	1. Oltre il paradigma antropologico del <i>mainstream</i> economico
21	1.1 Che cosa spiega il paradigma di <i>Rational Choice</i>
28	1.2 Le aporie dell' <i>homo oeconomicus neoclassico</i>
37	1.3 Abbandonare le "semplificazioni": le critiche seniane al modello standard
61	2. "Limiti" e complessità dell'azione umana
61	2.1 Razionalità limitata
65	2.2 Assiomi versus procedure: la dimensione dinamica della scelta
77	2.3 Il ruolo dell'economia cognitiva
101	3. Mettere in gioco l'adattamento: la teoria dei giochi evolutivi
101	3.1 Il ruolo dell'adattamento
106	3.2 La strategia non è solo razionalità
116	3.3 Agenti "razionali" e "intelligenti"? <i>Le nuove frontiere della teoria dei giochi</i>
131	4. Altruismo ed egoismo
131	4.1 Spiegazioni rivali o complementari?
142	4.2 Complessità motivazionale e metaordinamento preferenziale

155	5. L'impronta antropologica sul terreno della responsabilità sociale d'impresa
155	5.1 <i>Impresa e scuola neoclassica</i>
163	5.2 <i>La responsabilità sociale d'impresa su base contrattualistica</i>
169	5.3 <i>L'impresa tra evoluzione, "capacità" e relazionalità</i>

A mia nonna

Introduzione

Il concetto di *self interest* pare sufficiente a rendere il significato dell'*homo oeconomicus*.

In realtà quello dell'*homo oeconomicus* è un paradigma ancora in formazione, soggetto ad una metamorfosi continua: gli economisti lavorano sul suo nucleo centrale e lo rielaborano in modo sempre nuovo, anche in funzione dell'evolversi della disciplina e del contesto sociale. E il *self interest* possiede molteplici sfaccettature.

Adam Smith, e più in generale gli esponenti della scuola napoletana e scozzese, consideravano il *self interest* come qualcosa di positivo per l'intera società. Nella sua *Theory of Moral Sentiments*, Smith suggerisce che il motore della vita in società è il desiderio di distinzione e di ammirazione da parte degli altri, per cui la ricchezza viene vista come il mezzo per ottenere la distinzione sociale¹. L'antropologia smithiana è perciò incentrata sulla socialità e sulle relazioni, sulla *sympathy* (cioè sulla capacità dell'uomo di immedesimarsi con l'altro), in contrapposizione alla tesi individualista di Hobbes e Mandeville. L'uomo dipinto da Smith è quindi, diversamente da ciò cui si potrebbe pensare ricordando la nota massima sulla "benevolenza del birraio e del macellaio", in primo luogo, un essere "relazionale".

L'affermarsi dell'utilitarismo ha contribuito a semplificare notevolmente le basi antropologiche dell'economia, costruendo un modello riduzionista fondato sul paradigma dell'individualismo assiologico, secondo il quale l'uomo è un individuo razionale i cui comportamenti sono esclusivamente finalizzati all'aumento del proprio benessere materiale, e per il quale il mercato rappresenta unicamente il luogo della competizione economica.

Al modello utilitarista si ispirano i fondamenti microeconomici della scuola neoclassica, figlia della rivoluzione marginalista succeduta al pensiero classico inaugurato da Smith. La teoria neoclassica sancisce, rispetto alla scuola classica, l'"assolutizzazione" del principio dell'*homo oeconomicus*, di un agente, cioè, mosso dall'unico e pervasivo movente della razionalità economica in base alla quale opera per massimizzare un risultato utile sotto il vincolo di risorse date. Ciò ha contribuito a far sì che l'economia si costituisse come una disciplina fortemente matematizzata, in

cui la maggior parte degli sforzi degli studiosi consiste nella costruzione di assiomi che definiscano con precisione le regole di comportamento degli agenti economici. Una tale impostazione, insieme ad una specifica assunzione comportamentale, ha fondato in sostanza la visione predominante del secolo scorso, nota come "teoria della scelta razionale". Due suoi noti esponenti, Tullock e Stigler, ancora a cavallo tra gli anni Sessanta e Settanta, sostenevano che il paradigma di *rational choice* fornisse una spiegazione soddisfacente del comportamento umano, attribuendo un ruolo del tutto marginale a scelte individuali non riconducibili *unicamente* al *self interest*².

La povertà e l'inadeguatezza del pur consolidato modello della scelta razionale si è manifestata con più forza negli ultimi anni, dopo che la nascita dell'economia sperimentale, avvenuta intorno agli anni Cinquanta, aveva già indebolito l'approccio tipico della teoria della scelta razionale: gli agenti impegnati negli esperimenti di laboratorio avevano dimostrato di deviare dall'assunzione di razionalità con frequenze che risultavano pericolose per la stabilità del sistema. Oggi, risultati empirici e sperimentali sempre più numerosi e convincenti mostrano come la scelta metodologica di privilegiare una determinata categoria motivazionale a discapito di tutte le motivazioni ad agire extraindividuali ridurrebbe notevolmente la stessa capacità esplicativa dei modelli economici.

L'obiezione più rilevante ai tentativi di far emergere un paradigma antropologico più adeguato e meno semplicistico, nel quale si ipotizza e si rileva la presenza, ad esempio, di individui con preferenze altruistiche, orientate alla reciprocità o che incorporano il valore dei beni relazionali, è che gli individui con queste preferenze sono delle "eccezioni", che contano poco a livello aggregato, e che dunque l'*homo oeconomicus* "egoista" è l'unica approssimazione corretta per analizzare il funzionamento dei sistemi socioeconomici. In sostanza, riprendendo l'argomento di Sen in *Rational Fools*¹, relativo al difetto di fondo dell'antropologia economica di ignorare *sympathy* e *commitment*, è come se tali critiche minimizzassero il peso di questi fattori, pur ammettendone l'esistenza. In realtà, le deviazioni osservate rispetto al paradigma dell'individuo miopemente autointeressato sono talvolta così importanti e massicce da mettere in crisi la capacità di rappresentazione del reale di tali modelli.

Va qui sottolineato che il riduzionismo non risiede tanto nell'importanza data alla dimensione razionale, quanto nella concezione di *ragione*, intesa semplicemente come un insieme di procedimenti logici volti a garantire la *coerenza*. Una visione di questo tipo è chiaramente riduttiva. Molto spesso la ragione si confronta con una realtà complessa e non immediatamente evidente, e talvolta ne esce, per così dire, "spiazzata":

l'*homo oeconomicus* del *mainstream*, come ha ben evidenziato Sen nel saggio sopra menzionato, presuppone, invece che spiegare, la formazione delle preferenze (che sono conseguenza di storia, vissuto relazionale, biografia, ecc.), preferenze che non di rado rispecchiano dimensioni interiori e non bisogni puramente materiali.

La razionalità economica viene spesso identificata con la pura coerenza, mentre un oggetto così complesso, pluristratificato e spesso perfino ambiguo come è il comportamento umano, che implica il riferimento a valori ed esperienze enormemente diversificati, richiede un esercizio della ragione più complesso e flessibile, più capace di cambiare per far presa sull'imprevisto, affinando, di volta in volta, la propria strumentazione concettuale. Ma c'è di più: i modelli riduzionisti, insensibili a sfumature importanti dell'essere umano, non consentono di sviluppare tutte le potenzialità esistenti per la realizzazione di finalità dell'agire socioeconomico (ad esempio, la lotta alla povertà, la salvaguardia dell'ambiente, il miglioramento della qualità della vita per un maggiore benessere collettivo). Se non teniamo conto della ricchezza dell'individuo e delle sue motivazioni, non siamo in grado di formulare le politiche economiche più adeguate per far decollare progetti di crescita e di sviluppo.

L'elaborazione neoclassica più "matura" dell'*homo oeconomicus* risulta in qualche modo consapevole delle numerose critiche che qui abbiamo sinteticamente riproposte, ed è in parte dovuta proprio all'abbandono di alcuni tratti più "ingenui" della primitiva fondazione antropologica: l'introduzione della "funzione obiettivo", in sostituzione della precedente "funzione di utilità", rappresenta il tentativo di lasciarsi alle spalle il dibattito sulla natura delle preferenze individuali (egoistiche, altruistiche, improntate alla simpatia, al senso del dovere, ecc.) e di razionalizzare in realtà qualsiasi tipo di comportamento. Una soluzione, insomma, che lungi dallo sfuggire alle obiezioni eterodosse, apre nuovi e altrettanto complicati quesiti.

Dopo i molti "ritocchi" alla razionalità neoclassica, negli ultimi anni la scienza economica è stata soggetta ad una profonda revisione dei propri fondamenti.

Le riflessioni delle nuove economie eterodosse rappresentano un invito a riconsiderare il concetto dominante di *homo oeconomicus*. A differenza della compattezza teorica dell'economia neoclassica, i nuovi programmi di ricerca economica si propongono in modo molto più articolato. Non esiste un unico modello teorico inclusivo di tutti gli aspetti del comportamento umano sul quale basare un paradigma che complessivamente li contenga, ma sono in questi anni all'opera teorici impegnati su diversi filoni pur caratterizzati da una base comune: la necessità di superare l'a-

priorismo e il deduttivismo, da cui l'attenzione per la validazione empirica delle ipotesi e il rispetto per la complessità dei fenomeni economici e dei processi che guidano le scelte degli individui, non sacrificabili sull'altare dell'astrazione e della formalizzazione matematica.

Per comprendere la complessità comportamentale umana sempre più è apparso necessario avvalersi dell'apporto di elaborazioni provenienti da altre scienze sociali, quali la psicologia, la sociologia, l'antropologia; ma è notevole anche l'apporto della biologia e in particolar modo della teoria evolutiva, che costituisce, anzi, lo sfondo entro cui si collocano alcune delle teorie più nuove e stimolanti, l'economia comportamentale come quella evolutiva, l'economia cognitiva e la teoria dei giochi evolutivi.

In effetti un approccio di tipo evolutivo all'antropologia economica può fornire importanti spunti di approfondimento e vantaggiosi apporti nella direzione di un ampliamento e di una revisione dell'idea riduzionista di uomo economico. Seguendo il filo rosso della fondazione antropologica delle differenti correnti economiche, nelle pagine che seguono prenderemo in esame una versione di economia evolutiva per così dire a "base ampia", che tiene conto di contributi di teorici provenienti da orientamenti eterogenei, ma che tuttavia sono accomunati da una medesima visione eterodossa del modo di agire e di interagire degli agenti nei contesti socioeconomici. Ciò che qui interessa, infatti, è cercare di cogliere le basi su cui sia possibile abbozzare una teoria della razionalità che rifletta le reali capacità di ragionamento e decisione dell'uomo.

Gli studi sul comportamento avviati da F. Hayek e poi sviluppati, talvolta con divergenze anche significative, da J. P. Rushton, U. Witt, A. Sen e H. Simon⁴, per essere compresi fino alle loro più vistose conseguenze teoriche richiedono propriamente di essere letti in questo modo: pur nelle loro diversità, le analisi di questi autori mantengono sullo sfondo un'impronta "evolutiva" nel modo di interpretare le decisioni individuali e le loro ricadute economico-sociali. Si tratta infatti di interpretazioni dei fenomeni economici basate tutte sull'interazione tra molteplici agenti eterogenei i quali, attraverso ripetute "prove ed errori", tentano continuamente di sperimentare nuove tecnologie, nuove strategie comportamentali, nuove forme organizzative in una prospettiva e su un orizzonte appunto *in progress*. Lungo il percorso del sistema che si prende in esame esistono varie entità eterogenee le quali interagiscono tra loro attraverso meccanismi che, in modi diversi, favoriscono o ostacolano la loro riproduzione nel tempo, e dunque il perpetrarsi di "programmi" e "comportamenti" depositati e stratificati in tali entità. Programmi e comportamenti sono soggetti ad un continuo meccanismo di selezione, innanzitutto ad opera del mercato, luogo di interazione e di continua modifica delle opportu-

nità. Il risultato dei meccanismi selettivi è l'"innovazione", frutto, in ultima analisi, di un processo di adattamento. I continui sviluppi tecnologici, organizzativi e istituzionali delle nostre società sarebbero, allora, esattamente esiti di "mutazioni". I comportamenti sono governati da regole che possono subire variazioni relative nel tempo, perché dipendenti da particolari condizioni in grado di innescare caratteristici codici comportamentali. Si formano così delle *routines* sostanzialmente invariante, plasmate su specifici apprendimenti degli agenti, su loro acquisizioni e conoscenze, nonché su valori e convinzioni. In altre parole, vivendo l'individuo in una comunità e sviluppando in essa un'identità e un senso di appartenenza, è inevitabile che il processo decisionale risenta anche dei valori, delle pratiche sociali e delle tradizioni condivise con gli altri membri. A differenza del patrimonio genetico, il patrimonio culturale viene appreso giorno dopo giorno e può esercitare un ruolo predominante sul primo nella definizione del comportamento, rendendo così possibile l'interazione e la convivenza. Così, le decisioni stesse non possono mai dirsi basate semplicemente sui "fatti", dato che questi ultimi trascinano sempre con sé anche una connotazione sociale e hanno un legame solo indiretto con l'evidenza empirica: la "scelta", come argomenta magistralmente Sen in un saggio degli anni Novanta divenuto celebre, non è mai un atto prettamente "individuale", ma è, al contrario, sempre un "atto sociale"⁵.

Avvertiamo immediatamente la portata di un tale "slittamento di paradigma" se confrontiamo la base comportamentale a struttura evolutiva con la tesi più nota sull'*homo oeconomicus* neoclassico: il punto fondamentale di differenza con le nuove teorie di cui sopra consiste nel fatto che quest'ultimo è supposto agire razionalmente e dunque efficientemente in relazione ad un ordinamento delle preferenze unico, completo e transitivo. Ciò che tale restrizione concettuale implica è l'ipotesi della totale conoscibilità dell'ambiente a cui l'attore appartiene e la perfetta calcolabilità sinottica di tutte le alternative disponibili: è proprio ciò che permette che si espliciti la "razionalità assoluta" dell'agente economico⁶. Inoltre, l'economia *standard* si occupa prettamente di situazioni di "equilibrio statico", ponendosi in tal modo automaticamente in contrapposizione con un'analisi, come è quella di tipo evolutivo, per definizione "dinamica" e dunque rivolta all'innovazione, alle reazioni di adattamento, ad un percorso per tentativi ed errori, a processi di interazione, ad una concezione "induttiva" del comportamento come esito di un processo di "bricolage" operante attraverso la selezione e la ricombinazione di tratti geneticamente o culturalmente trasmessi.

Le conseguenze di questa nuova impostazione sono dunque della massima importanza. È necessario ricorrere ad un approccio evolutivo come

quello della teoria della "razionalità procedurale" se ci sta a cuore sia una spiegazione più "realistica" del modo in cui gli agenti economici scelgono, evidenziando la centralità del riconoscimento della dimensione socio-istituzionale entro cui l'esercizio della razionalità individuale si manifesta e si riproduce. E tuttavia va tenuto presente che la razionalità procedurale, rappresentando un "sistema adattivo" di scelta, che ammette il carattere "endogeno" della sfera sociale, può assumere caratteri a volte indeterminati, rendendo impossibile prevedere la direzione e la velocità del cambiamento. Avremo così un paradigma più adatto a restituirci un'immagine d'uomo più aderente all'esperienza che noi stessi ne abbiamo, ma senz'altro più fragile sul fronte predittivo, a differenza dei modelli semplici e parsimoniosi dell'economia neoclassica.

A partire dagli anni Ottanta si è assistito allo sviluppo di una letteratura dei giochi fondata su basi biologiche nella quale, grazie all'originale reinterpretazione delle tradizionali nozioni di teoria dei giochi operata da J. Maynard Smith⁷, diveniva possibile servirsi del tradizionale linguaggio della teoria dei giochi per descrivere con estrema precisione concettuale la "meccanica darwiniana" della lotta per la sopravvivenza in un ecosistema chiuso. Nella teoria dei giochi *standard*, i giocatori sono singoli individui razionali che conoscono tutti i dettagli del gioco, che sono in grado di fare dei ragionamenti strategici molto complessi e che tipicamente interagiscono tra loro una sola volta. Nella *teoria dei giochi evolutiva*, invece, i giocatori fanno semplicemente quello che gli "dettano" i loro geni. L'interazione ripetuta di questi giocatori con patrimoni genetici diversi dà luogo a un'evoluzione nella popolazione cui i giocatori appartengono. Le "strategie" di un gioco, ovvero le molteplici opzioni disponibili per un decisore umano razionale in una situazione di interazione strategica, possono essere allora interpretate come comportamenti dati e geneticamente (o comportamentalmente) programmati: i *payoff* ottenuti da un giocatore razionale, a seguito di una determinata successione di scelte strategiche sue e dei suoi avversari, possono essere visti in termini "adattamento" (*fitness*) e di successo riproduttivo di una determinata modalità di comportamento geneticamente programmata, messa in atto da un determinato individuo che compete con gli altri membri della popolazione per il controllo di una certa quantità di risorse.

Riconoscendo che pure l'agente umano non è completamente libero e autonomo nelle scelte strategiche, ma è soggetto anche a forme di programmazione comportamentale derivate dalle limitazioni della sua razionalità (e in questo risulta fondamentale il contributo dato dalla "razionalità limitata" di Simon), si crea la possibilità per un proficuo *crossing-over* tra la teoria dei giochi economicamente motivata e quella biologicamente

fondata. A questo scopo, l'idea stessa di evoluzione assume connotati differenti da quelli genetici, per meglio adattarsi allo studio del comportamento economico: nella teoria evolucionistica dei giochi, essa è intesa come "evoluzione culturale", in cui le generazioni modificano le proprie credenze e regole. L'evoluzione permette di osservare la validità e la consistenza, nel lungo periodo, delle strategie dei giocatori, direttamente determinabili dalle loro credenze e dai loro scopi. Se una strategia fornisce un'utilità superiore alla media, nel periodo successivo un maggior numero di agenti la utilizzerà, e viceversa. I soggetti cercano di individuare e quindi di selezionare la strategia che prevarrà nel lungo periodo, e che quindi gode di un *survival value*. L'analisi si concentra dunque sugli aspetti "dinamici" di tale processo e sull'equilibrio di lungo periodo.

L'attenzione per l'aspetto dinamico e per il ruolo del "processo" ha reso la teoria dei giochi "attraente" per ampie frange delle scienze comportamentali, come conferma la constatazione che la filosofia sociale e politica hanno iniziato ad utilizzare modelli evolucionistici simulativi. Brian Skyrms, ad esempio, ha tentato di giustificare in senso evolutivo molte problematiche tipiche dell'etica pubblica: il comportamento altruistico e il concetto di giustizia, la necessità della proprietà privata, del linguaggio e anche molti casi di politica internazionale. Le ricerche di Skyrms sull'evoluzione del contratto sociale forniscono numerosi elementi utili alla costruzione della "base descrittiva" di una teoria della razionalità limitata⁸. Ci limitiamo qui ad un solo esempio. Secondo Skyrms, alcune norme di comportamento improntate a principi di equità e altruismo si sono diffuse in base al loro successo di lungo periodo nella dinamica evolucionistica, e si sono "fissate" in una consistente frazione di individui, fino a divenire abitudini stabili del loro comportamento. Se questa ipotesi è vera, allora è probabile che una parte significativa degli agenti con i quali interagiamo non siano i massimizzatori di utilità postulati dalle teorie delle scelte razionali, ma individui che agiscono sovente sulla base di "buone abitudini". Ciò fa concludere che se l'individuo reale non è l'egoista *homo oeconomicus*, ma assomiglia piuttosto a quello descritto da Skyrms, influenzato da "buone" e "cattive" abitudini, allora la nostra teoria della razionalità limitata dovrebbe includere probabili comportamenti che a tali abitudini siano informati.

In definitiva, ciò che va accettato è che l'ottimizzazione di ciascuno è sottoposta a vincoli, sia di tipo esogeno (vincoli informativi, condizioni di incertezza, vincoli istituzionali), sia di tipo endogeno (la razionalità limitata *à la* Simon in contrapposizione a quella "onnipotente" dell'economia neoclassica, il *background* culturale/professionale, una molteplicità di preferenze/sistemi di valori che motivano le scelte non strettamente ricondu-

cibili al proprio diretto interesse, le emozioni). Ciò impone che le preferenze, che nel paradigma neoclassico sono assunte *esogene*, nella realtà tendano a differire tra soggetti e a riflettere motivazioni diverse. In altre parole, rispetto al modello neoclassico e alla questione fondamentale di quali azioni, strategie e aspettative siano consistenti con i *pattern* e gli effetti aggregati che questi comportamenti creano, la teoria evolutiva dei giochi affronta il problema in modo più ampio: come le azioni, le strategie e le aspettative degli agenti economici potrebbero reagire, oppure modificarsi *endogenamente*, di fronte a cambiamenti che esse stesse producono. In questa nozione più ampia, oggetto della vasta letteratura dedicata alla psicologia delle preferenze, alcune motivazioni assumono la forma di vincoli comportamentali (come ad esempio l'imperativo kantiano o l'esigenza di tutelare una buona reputazione e non tradire la fiducia altrui).

Non è da trascurare, come emerge dai più recenti studi dei giochi evolutivi, nemmeno l'importanza nei processi decisionali delle emozioni proprie e di quelle dell'avversario, e la convenienza a scandagliare le seconde per proteggere le vulnerabilità proprie e per sfruttare quelle dell'altro: proprio perché nessuno di noi è isolato dagli altri, come invece pretenderebbe l'economia neoclassica affidando alla mano invisibile il compito di coordinare nel mercato le azioni di agenti atomistici, è di fondamentale importanza che ciascuno rifletta sul modo in cui le proprie decisioni producono un impatto sugli altri, e viceversa. Più in generale, si può dire che il contesto sociale sia un elemento cruciale nella determinazione della razionalità delle scelte: il "contesto", cioè il modo in cui viene percepito l'ambiente esterno, non è "neutrale", come si osserva in una più ampia prospettiva evolutivista. Nei processi decisionali complessi in condizioni di incertezza, la formulazione di un contesto (*frame*) all'interno del quale il processo si sviluppa influisce sul modo di sottoporre a vaglio le informazioni, sulle preferenze e, quindi, sulle scelte e sull'esito del gioco, come già ipotizzato dalle proposte evolutive di matrice cognitivista di A. Tversky e D. Kahneman⁹. In stati di incertezza pervasiva, un'ampia evidenza empirica mostra che il modo in cui gli individui rispondono ad un problema può dipendere esclusivamente dal modo in cui esso viene illustrato. In altri termini, il *framing effect* tende a determinare suggestioni, apparenti asimmetrie, una sorta di "condizionamento" che ovviamente non è neutrale rispetto al risultato.

Ciò è particolarmente evidente nel settore della comunicazione, dove spesso le tecniche del *soft power* sono finalizzate a modellare le percezioni verso le direzioni volute: per motivi di mercato, le nuove tecnologie audiovisive dei media mirano a soddisfare, più che la domanda di informazione, la richiesta di effetti, consapevoli che i soggetti, soprattutto in

condizioni di incertezza o in contesti decisionali complessi, commettono errori di valutazione, esprimono tratti comportamentali per loro stessi fuorvianti, procedono per tentativi. Esattamente come in natura l'evoluzione e l'adattamento avvengono non secondo un processo lineare, così la percezione del rischio non deriva esclusivamente da fattori oggettivi, ma dalla combinazione tra dato oggettivo ed elementi soggettivi, in una sorta di "relazione posizionale" fra soggetto e fattore esterno.

Le ipotesi circa i processi decisionali sopra menzionate hanno condotto ad importanti ricerche sui cosiddetti "meccanismi neurali", cioè sulle diverse aree del cervello coinvolte nei processi decisionali, al fine di comprendere come si "attivi" il nostro cervello mentre prendiamo decisioni in contesti di rischio, o nel momento in cui reagiamo alle conseguenze negative delle nostre stesse azioni. I nuovi contributi a questo tipo di analisi, che vanno sotto il nome di "neuroeconomia", riprendono gli argomenti di H. Simon e procedono avvalendosi di strumenti tecnologicamente avanzati. La neuroeconomia si profila come un settore interdisciplinare che, fondandosi sull'approccio tipico della psicologia economica e su tecniche proprie delle neuroscienze, è volto alla costruzione di un modello biologico dei processi decisionali. Avvalendosi della possibilità di osservare l'attività neurale in tempo reale per esaminare quali regioni cerebrali sono maggiormente coinvolte nella presa di decisione e come il loro funzionamento è influenzato dalle opzioni disponibili, dal contesto e dai fattori emotivi, Colin Camerer, George Loewenstein e Drazen Prelec, in un lavoro che ha avuto larga diffusione, hanno affrontato in maniera estesa le condizioni che hanno determinato lo sviluppo dell'economia comportamentale e cognitiva grazie alle scoperte relative al funzionamento del cervello¹⁰. I dati raccolti confermano la validità di tali teorie e mettono in luce come nell'attività decisionale siano prevalenti processi automatici, non consapevoli, di tipo affettivo ed emozionale, ben lontani, dunque, dai presupposti di coscienza ed intenzionalità dell'attore economico tradizionale. Un esempio illuminante dei passi in avanti che la neuroeconomia ha consentito sul fronte antropologico ci viene da ricerche che, utilizzando il materiale originario di Tversky e Kahneman¹¹, hanno documentato le basi neurali e i meccanismi di attivazione implicati nella produzione dell'effetto *framing*. Quest'ultimo sarebbe dovuto ad un *trade-off* tra lo sforzo cognitivo di calcolare il valore atteso di un'alternativa e il suo valore affettivo: la probabilità di scegliere l'alternativa si riduce quanto più il calcolo del valore atteso è difficile e quanto più l'esito associato all'alternativa produce un sentimento di dispiacere.

Dunque, anche se molte delle indagini svolte con le metodologie tradizionali delle scienze cognitive avevano già reso ineludibile il ruolo delle

emozioni nelle decisioni, la ricerca sviluppata con le tecniche tipiche delle neuroscienze ha segnalato in maniera definitiva la rilevanza della componente emotivo-affettiva nei compiti di decisione. Il nostro comportamento, frutto di negoziazione tra passione e ragione, ovvero tra le aree cerebrali corrispondenti, è assai lontano da quello dell'*homo oeconomicus* che popola i modelli delle teorie microeconomiche e che opera le sue scelte di consumo secondo preferenze abbastanza prevedibili. Se, secondo il principio delle "preferenze rivelate", l'unico dato empirico su cui si poteva contare era il comportamento osservabile degli agenti, ora, proprio la possibilità di registrare i processi in atto nel cervello degli agenti attraverso tecniche come il *brain imaging* potrebbe finalmente consentire di cogliere elementi ritenuti non misurabili: l'eterogeneità delle preferenze e dei criteri di scelta, l'interferenza da parte delle emozioni nei processi decisionali e la loro apparente incoerenza.

Tuttavia è necessario sottolineare e sviluppare alcune importanti considerazioni critiche, sia per quanto riguarda il posto e il ruolo che la neuroeconomia dovrebbe assumere all'interno della ricerca economica, sia per quanto riguarda l'adozione *tout court* dell'impianto metodologico degli studi di *brain imaging* da parte di questo nuovo approccio. L'enfasi sulla misurabilità inevitabilmente induce la ricerca neuroeconomica alla riconsiderazione di modelli economici molto tradizionali, in cui tutte le scelte sono riconducibili a fattori quantificabili (almeno idealmente) come prezzi, quantità e probabilità. Tutto questo crea un preoccupante paradosso per cui la neuroeconomia, lungi dall'essere una disciplina veramente eversiva, finisce con il trovarsi ad essere, anche se non in tutte le sue applicazioni, molto vicina al *mainstream*. Da un lato, infatti, sembra offrire quel supporto empirico che la stessa economia *standard* ha sempre ritenuto non necessario, dall'altro, propone alle neuroscienze gli stessi modelli economici come guida nell'esplorazione del funzionamento del cervello e del comportamento delle persone.

Ma, in ultima analisi, è proprio così importante l'assunzione di un determinato paradigma antropologico? Che cosa implica?

Le ripercussioni, non solo per la scienza economica, ma più in generale per le scienze sociali, sono notevoli. Se ne può avere un'idea considerando il modo assai differente in cui la teoria neoclassica e gli orientamenti di tipo evolutivo maneggiano il concetto di "altruismo". Quali fattori possono essere alla base dei comportamenti definibili "altruistici" osservabili empiricamente e che sembrano smentire le tradizionali ipotesi? Si tratta di un tema che presenta, tra l'altro, notevole importanza per gli studi economici, come è testimoniato dai vari campi di applicazione e dall'elevato numero di articoli che se ne occupano.

Adottiamo una definizione di altruismo molto ampia: tale definizione comprende tutti quei comportamenti che violano il puro *self interest* ipotizzato dalla teoria economica *standard* e dalla teoria dei giochi, in base alla quale il benessere di un individuo è legato esclusivamente al proprio consumo e non prevede simpatie. Data la maniera piuttosto univoca in cui il *mainstream* interpreta il comportamento individuale, è abbastanza facile dedurre che l'altruismo venga considerato complessivamente un comportamento "irrazionale". Esistono, ad ogni modo, due interpretazioni nella letteratura ortodossa: un'ipotesi del tipo *as if*, con natura prevalentemente metodologica, e, all'estremo opposto, la posizione che nega, anche da un punto di vista sostanziale, la possibilità di qualsiasi comportamento altruistico. I sostenitori di quest'ultima posizione considerano i comportamenti altruistici osservati nella realtà scarsamente significativi, perché quantitativamente irrilevanti. La prima interpretazione, quella dell'*as if*, sostenuta, tra gli altri, da Gary Becker, tende invece ad incorporare l'altruismo nella modellizzazione *standard*, finendo così con il "razionalizzarlo"¹². Se la funzione utilità viene considerata in modo più generico una "funzione obiettivo", si può sostenere che il benessere altrui rientri nel proprio ordinamento preferenziale, senza che in realtà ciò contrasti con un atteggiamento autointeressato. L'approccio di *rational choice* dovrebbe essere in effetti neutro rispetto ai fini (gli obiettivi da massimizzare): è quindi perfettamente possibile introdurre l'ipotesi di altruismo il quale, per altro, in determinate situazioni, è in realtà interpretabile come mezzo per raggiungere risultati ottimali. In altre parole, contro l'apertura di chi sostiene che la complessità umana è testimoniata in primo luogo proprio dai comportamenti innegabilmente altruistici, Becker ha sostenuto quella che potremmo chiamare una tesi del *self interest illuminato* (*enlightened self-interest*), secondo la quale gli individui, quando sembrano disinteressati, non fanno in realtà altro che accettare di ridurre temporaneamente i loro istinti egoistici in virtù di un maggior vantaggio futuro.

È tuttavia facile osservare che l'introduzione del consumo o del benessere altrui nella propria funzione di utilità crea alcuni problemi. Il più grave, dal punto di vista antropologico che qui particolarmente interessa, è che rende in realtà egoista qualsiasi comportamento. D'altra parte molti lavori di teoria dei giochi mostrano come determinate forme di altruismo possano comunque rappresentare comportamenti vincenti, e vi sono evidenze sperimentali comprovanti una chiara inclinazione umana alla reciprocità e alla cooperazione, non necessariamente associabili a benefici in termini di reputazione o di acquisizioni economiche future. In alcuni esperimenti, modellati in base allo schema del dilemma del prigioniero, alcuni soggetti tendono a cooperare anche quando la teoria suggerirebbe

che non è razionale farlo. Elliot Sober e David S. Wilson hanno addirittura sostenuto che l'evoluzione naturale e culturale non può essere compresa che in termini anti-individualistici¹³. L'appartenenza ad un gruppo affiatato e ben organizzato, dove la cooperazione rappresenta un ingrediente irrinunciabile, è fonte di vantaggio selettivo per gli individui. L'altruismo è sicuramente spiegabile in modo più realistico che rendendolo semplice funzione dell'egoismo, facendo ricorso all'idea di "selezione culturale" delle norme. Le norme culturali possono essere viste come strumenti che garantiscono comportamenti altruistici nell'interazione sociale: è proprio per conformarsi a comportamenti socialmente approvati che durante la fase di apprendimento è facile che gli individui si trovino ad internalizzare norme che favoriscono condotte altruistiche e che vanno contro il proprio interesse.

Si potrebbero fare molti altri esempi di come gli approcci evolutivi siano in grado di illuminare alcuni nodi concettuali importanti per la spiegazione dei fenomeni economici, su cui la teoria neoclassica si è arenata da tempo: si pensi alle svariate implicazioni dell'argomento dell'"interesse limitato", il quale riguarda direttamente la formulazione e il contenuto del comportamento razionale, ammettendo non solo forme normali di altruismo (come ad esempio possono essere considerate le decisioni in merito all'eredità), ma anche il fatto che le persone si preoccupino di essere trattate in modo equo e trattino le altre persone in modo equo se queste si comportano a loro volta in modo equo. Tale deviazioni sono di estrema importanza nello spiegare certe regolarità in merito alle quali la *rational choice theory* ha qualche difficoltà ad offrire interpretazioni, compreso il fornire una spiegazione all'adozione di strategie come in *tit for tat* in giochi del tipo "dilemma del prigioniero", e nell'affrontare comportamenti non pienamente egoistici nei "giochi di ultimatum" (nei quali pare che le persone rispondano direttamente alle relazioni con gli altri). Il campo di quella che potremmo chiamare "teoria della decisione evolutiva", insieme alla correlata teoria dei giochi, ha dunque davvero molto da offrire nell'analisi e nella risoluzione dei dilemmi comportamentali e strategici di questo tipo. Ciò che sembra ad ogni modo ormai assodato è che, nella realtà, è presente un significativo grado di varietà motivazionale, e che gli agenti sembrano inoltre essere consapevoli della presenza di tale eterogeneità a livello profondo e di saperne tenere conto strategicamente nel momento in cui sono operano specifiche scelte comportamentali. Certamente si può affermare che quanto più la struttura sociale, diventa culturalmente complessa, tanto più le *motivazioni comportamentali* diventano nevralgiche per la strategia, e tanto meno si può fare affidamento solo su comportamenti prevedibili, assumendo come esogenamente data e identica per

tutti una struttura motivazionale di tipo autointeressato e socialmente imm modificabile. Ciò è particolarmente vero in società dal profilo multiculturale, in cui l'assunzione di omogeneità motivazionale tra gli agenti appare addirittura improponibile.

Non va d'altro canto trascurato il fatto che il campo relativo alle modalità di formazione delle credenze individuali sulla base di motivazioni, di credenze e di comportamenti altrui, nonché alla natura dell'interazione, a livello intra-individuale tra tali credenze e le proprie personali motivazioni, costituisce un ambito di ricerca che deve essere ancora sviluppato. Non possiamo infatti nasconderci come l'approccio evolutivo, mentre sembra risolvere alcuni problemi del passato, ne apra altri di nuovi. Al di là dei contributi indubbi assai positivi nella direzione di un riconoscimento della complessità umana, traspare chiaramente il rischio di una sostanziale inadeguatezza di fronte ai problemi esplicativi dell'azione e della razionalità umana. La forza delle teorie evolutive sta nel loro "realismo"¹⁴: esse descrivono con lodevole verosimiglianza, rispetto alla *rational choice theory*, i processi di decisione umana, ma non riescono poi a spiegarli realmente in profondità¹⁵, finendo, paradossalmente, con il delineare una tipologia di modello esplicativo piuttosto "statico"¹⁶. Il vero obiettivo è quello di fondare una teoria che sia in grado non solo di derivare decisioni e azioni da credenze o convinzioni date, ma anche di spiegare come tali credenze si formino e si modifichino a fronte delle sfide e dei cambiamenti della realtà. E in effetti, uno dei punti di maggior interesse, ma anche di più evidente fragilità, della ricerca dell'economia evolutiva rimane quello dell'"apprendimento". Un modello evolutivo che si contrapponga al paradigma forte della *rational choice*, per porre le basi di una rinnovata teoria delle decisioni, deve innanzitutto poter fare a meno dell'idea che gli esseri umani agiscano a partire da una valutazione esatta a priori delle condizioni di possibilità e di convenienza delle loro azioni. Solo così è possibile non solo connotare in modo più realistico le condizioni in cui empiricamente avviene la presa di decisione, ma anche e soprattutto evidenziare e motivare i tratti che differenziano in positivo l'intelligenza non puramente adattiva di cui dispone l'essere umano: mentre gli animali sono razionali in quanto perseguono per via evolutiva la soluzione più efficiente di adattamento all'ambiente, gli uomini non lo sono, in quanto, grazie ai loro metodi cognitivi imperfetti, possono adottare comportamenti che modificano attivamente la realtà, piuttosto che limitarsi ad un adattamento in certo senso "passivo". Le capacità creative dell'uomo, frutto della possibilità, che gli è propria, di modificare e condizionare i sistemi di credenze, lo rendono in parte immune dai vincoli dell'adattamento e dell'evoluzione, predisponendolo da un

lato all'evenienza dell'errore, ma anche offrendogli, dall'altro, strumenti creativi ed innovativi. Proprio per questo è ineludibile un approfondimento della fenomenologia e della genesi dei processi di apprendimento, che ci aiuti a comprendere che cosa ci spinge in alcune occasioni a far sì che modifichiamo le nostre convinzioni, adattandoci ai vincoli incontrati, mentre in altre rincorriamo con determinazione i nostri obiettivi, qualsiasi ostacolo si presenti. Mentre si può pensare che per gli altri animali la realtà abbia un'influenza diretta e decisiva sulle scelte e le conseguenti azioni (che spesso si presentano effettivamente come pure reazioni al contesto), nel caso dell'uomo essa è mediata appunto dalle credenze, le quali rappresentano un "filtro" che non può essere ignorato.

Non solo: proprio per la centralità del sistema delle credenze nel processo che porta all'atto decisionale, è necessario focalizzare maggiormente l'attenzione sulla struttura interna dei sistemi di credenze e sulla dinamica del rapporto tra valori, credenze e obiettivi dell'azione. Una parte rilevante dell'approccio evolutivo qui considerato tende ad assumere come prefissati gli scopi dei decisori, per poi concentrarsi sullo schema di derivazione delle scelte a partire dal sistema di credenze. Ma alla realtà, anche in questo caso, va riconosciuta una maggior complessità. Lo ha ben dimostrato la riflessione sulle "preferenze adattive" avviata da A. Sen e da J. Elster; o ancora gli studi, a partire ancora dal fondamentale contributo di Sen, sul concetto, noto sia in etica che in economia, di "metaordinamento" (inteso come gerarchizzazione interna di ordinamenti di preferenze), che oltre a permettere un'articolazione motivazionale di diversa ampiezza, ha gettato luce su questioni da sempre spinose per gli economisti, come il problema dell'*akrasia* o del mutamento di gusti del consumatore. Proprio alla luce di ciò è necessario che, volendo allontanarsi dai parametri rigidi di *rational choice*, non ci si irrigidisca in nuovi schemi interpretativi del processo di decisione umana che, pur tenendo conto di interazioni e influenze esterne, derivino in maniera troppo meccanica i comportamenti dall'ambiente esterno. Il rapporto tra motivazioni e scelte non deve cioè essere visto come una derivazione necessaria e unidirezionale del tipo *scopi-credenze-azioni*: una volta che si è restituito l'uomo alla sfera sociale e relazionale, al contesto in cui opera, non lo deve poi però concepire come troppo dipendente da esso.

Indagare in questa direzione consente non solo di aggiungere un altro tassello alla costruzione di un fondamento antropologico per la scienza economica che rispecchi, ancor più fedelmente di quanto accada nel modello evolutivo, la realtà dell'essere umano, ma anche di produrre nuove credenze che possano influenzare positivamente l'idea che abbiamo di noi stessi, facendoci meglio cogliere la portata della complessità

umana. Questo può significare che il modello di uomo che decidiamo di adottare nelle analisi economiche conta non solo per la portata predittiva che consente, ma anche per il tipo di impatto che ha sulle nostre credenze e sugli obiettivi cui riteniamo di dar valore¹⁷.

Ciò risulta particolarmente evidente se osserviamo come può cambiare la definizione di un concetto come quello di *responsabilità sociale d'impresa* (in relazione alla quale è evidente l'impatto che può avere sulle credenze e sugli obiettivi di valore) a seconda della connotazione antropologica con cui decidiamo di esaminarlo. A seconda del tipo di individuo che abbiamo in mente, potremmo pensare alla responsabilità sociale d'impresa in differenti modi.

In effetti, l'analisi economica ha finora proposto due prospettive principali d'analisi della *rsi*, quella neoclassica e quella fondata sulla teoria degli *stakeholder*. La prima può essere ricondotta all'etica utilitarista e alla rappresentazione neoclassica dell'*homo oeconomicus*. Tale posizione è caratterizzata dall'interesse per il mercato concorrenziale come luogo di selezione delle organizzazioni e di espressione delle preferenze degli agenti economici. Il tema della responsabilità sociale viene quindi affrontato innanzitutto come conseguenza di comportamenti orientati alla massimizzazione del profitto, eventualmente in grado di considerare tutte le esternalità positive in una sorta di iper-razionalità economica in senso classico. Nel momento in cui le preferenze di agenti economici, ritenute esogene al modello, selezionano beni e comportamenti che richiedono "atti di responsabilità sociale", o nel caso in cui a lungo termine tali azioni possano offrire vantaggi economici all'azienda, allora verranno avviate. Detto in altro modo, se è l'*homo oeconomicus* neoclassico il riferimento, lo scenario che ne consegue non potrà che essere quello dettato dal profitto, sul quale si commisurano tutti i possibili ulteriori sensi dell'agire. Ma, allora, la logica di una teoria della responsabilità di matrice neoclassica finirà con il risultare, al pari dell'antropologia ad essa sottesa, descrittivamente debole, in quanto ignora la varietà istituzionale delle imprese, e normativamente povera, in quanto incapace appunto di giustificare il perseguimento di obiettivi differenti dal profitto, se non in una logica ancillare a quest'ultimo. L'esogeneità delle preferenze, l'irrelevanza delle motivazioni e la monodimensionalità delle valutazioni di benessere non consentiranno una teoria della responsabilità sociale coerente con la complessità delle società moderne e delle forme di capitale necessarie allo sviluppo del sistema economico e alla realizzazione dell'individuo.

D'altra parte, la *stakeholder theory*, che deve l'iniziale elaborazione a R.E. Freeman, sintetizza la *rsi* nel rispetto di un contratto sociale ipotetico in cui vengono stabilite le allocazioni di diritti e doveri di tutti gli

stakeholder (i dipendenti dell'azienda, i clienti e i fornitori, la comunità che subisce gli effetti dell'attività produttiva dell'impresa, ecc.). In tale contratto, vengono stabiliti gli apporti di ciascuno e gli schemi distributivi del surplus prodotto dalla cooperazione tra soggetti. Tale proposta, permettendo di dare conto della varietà istituzionale delle imprese e delle forme di *governance*, in base al riconoscimento di una varietà di preferenze dei soggetti, costituisce senz'altro un passo avanti rispetto al modello monodimensionale *standard*. Ciò rimanda, infatti, ad un ampliamento significativo della concezione antropologica della teoria; tuttavia, il limite di tale posizione è quello di interpretare la responsabilità sociale secondo una prospettiva statica, in equilibrio "stazionario" e senza riferimento al meccanismo di selezione di comportamenti, motivazioni e norme che avvengono nel sistema economico: non solo le preferenze dei soggetti sono date, ma l'astrazione prodotta dal concetto di "contratto costitutivo equo" rende difficoltoso il riconoscimento degli aspetti convenzionali e dipendenti dallo sviluppo storico.

Per comprendere quanto può essere rischioso fondare teorie economiche, quale quella della responsabilità sociale d'impresa, su antropologie incomplete, si consideri la "rivoluzione" operata da Amartya Sen nel modo di affrontare tematiche complesse come quelle della povertà e dello sviluppo. Nell'ottica del premio Nobel indiano, la povertà informativa con cui si valutano stati di povertà e di sviluppo rischia di farci prendere strade sbagliate e fuorvianti: lo sviluppo può divenire un concetto inadatto a cogliere il vero benessere di un Paese, se identificato con la sola crescita economica, e la soglia della povertà può essere fissata a livelli che non rispecchiano la reale deprivazione, se le unità di misurazione non sono tarate sugli individui "in carne ed ossa", considerati il più possibile nella loro interezza e complessità.

Una tale ricerca, volta a mettere a fuoco la poliedricità delle motivazioni e delle finalità umane, dovrebbe informare anche le proposte di responsabilità sociale d'impresa.

In questo senso si è mossa, ad esempio, la prospettiva relazionale proposta da L. Bruni e S. Zamagni, riconducendo il problema della *rsi* all'esistenza di "preferenze morali" e alla loro connessione con particolari tipi di impresa¹⁸. La loro prospettiva teorica attribuisce alle imprese civili e alle imprese sociali il ruolo di "produttori di relazioni sociali", cioè di produttori di determinati beni, i "beni relazionali", ai quali è associata la creazione di capitale sociale. Affinchè si possano produrre tali beni, la cui circolazione è collegata ad una logica di "reciprocità", è necessaria una "cultura condivisa" e motivazioni di tipo non strumentale. Quindi, la responsabilità sociale di impresa, in questa definizione, comprende la costruzio-

ne di una cultura partecipata, entro la quale gli atti riconosciuti come "responsabili" appartengono ad una complessa prospettiva di motivazioni che indirizzano ad obiettivi comuni sulle forme di sviluppo economico e sociale.

Naturalmente, la selezione dei comportamenti ed i meccanismi d'incentivo non può essere qui dipendente solo da un obiettivo di soddisfazione di preferenze date o da un meccanismo di reputazione; essa sarà causata piuttosto da un mutamento *endogeno* delle motivazioni, che origina dal perseguimento di beni relazionali e dal grado di capitale sociale del gruppo.

Si tratta di un orientamento che, come argomentato nell'ultimo capitolo del volume, presenta alcuni elementi coerenti con la prospettiva di Amartya Sen e del *well-being* come dipendente da capacità e funzionamenti individuali. In questo caso, lo sfondo è quello di un meccanismo evolutivo di selezione di motivazioni e forme di *governance*, in parziale armonia con la teoria evolutiva delle imprese e dei settori industriali che nasce dal contributo di R. Nelson e S. Winter¹⁹.

L'individuazione della natura e degli obiettivi dell'impresa all'interno di un sistema in cui le forme di *governance* possibili evolvono insieme alle motivazioni degli agenti ingloba lo sviluppo di diversi beni (*socially provided goods*), di differenti forme di capitale (capitale sociale di gruppo), di tipi di sviluppo socio-economico, non fungibili ma complementari, secondo il seniano *capability approach*. Infatti, come Sen ci insegna, il modo più oggettivo e dunque "scientifico" di trattare le principali questioni socio-economiche è in realtà quello che rispetta al massimo grado la complessità dei fenomeni. Dunque, un approccio per definizione antiriduzionista. Così, non basterà che una teoria della responsabilità d'impresa sia genericamente di tipo "convenzionalista" (intendendo la convenzione valutativa, condivisa da un sistema di soggetti, sulle componenti del valore prodotto dall'attività economica di un'organizzazione); occorrerà tener conto del fatto che una prima molteplicità è data dal riconoscimento di differenti finalità economiche legittime (diverse forme di impresa, realizzate per fini diversi, che producono tipi di beni differenti, finiscono per assumere responsabilità diverse); una seconda è data dalle convenzioni correlate alle specifiche culture organizzative (cioè la modalità di produzione e distribuzione del valore, inteso nella dimensione economica, dipendono dal sistema di valori, intesi nella dimensione etica o culturale, condivisi dall'azienda con il proprio sistema sociale di riferimento). E, infine, si dovrà ricordare che tali convenzioni non sono fisse ed univoche all'interno della nostra società, ma si modificano ed evolvono nel tempo.

In conclusione: quando si parla di responsabilità sociale di impresa troppo spesso si dimentica che non esiste "una" responsabilità sociale:

differenti contributi teorici, con i loro rispettivi paradigmi antropologici di riferimento, evidenziano la necessità di definire diversi aspetti del concetto stesso.

Il senso e l'importanza di un approfondimento di ciò che caratterizza l'homo oeconomicus e del suo rapporto con la responsabilità sociale d'impresa è quello di cogliere, nell'evoluzione di questi due termini, il nesso inscindibile tra l'idea di uomo che abbiamo in mente, il contesto in cui tale idea prende forma, e il modo in cui, anche attraverso un'adeguata teoria della responsabilità, modifichiamo gli assetti economici e sociali che ci circondano.

Note

¹ Smith A., *The Theory of Moral Sentiments* (1795), trad. it., *Teoria dei sentimenti morali*, Bur, Milano, 1995.

² Cfr. Tullock G., *The General Irrelevance of the General Impossibility Theorem*, in "The Quarterly Journal of Economics", 81 (2), 1967, pp. 256-270; Stigler G., *The Theory of Economic Regulation*, in "Bell Journal of Economics and Management Science", 3, 1971, pp. 3-18.

³ Sen A., *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*, in "Philosophy and Public Affairs", 6 (4), 1977, pp. 317-344.

⁴ Cfr. von Hayek F., *Law, Legislation and Liberty*, Routledge and Kegan, London, 1973; Rushton J.P., *Altruism and Society: A Social Learning Perspective*, in "Ethics", 92/3, 1982, pp. 425-446; Witt U., *Economic Behavior and Biological Evolution: Some Remarks on the Sociobiology Debate*, in "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 141, 1985, pp. 365-389; Sen A., *Rational Fools: A Critique of The Behavioral Foundation of Economic Theory*, in "Journal of Philosophy and Public Affairs", 6, 1977, pp. 317-344; Idem, *Goals, Commitment and Organizations*, 1985, pp. 341-355; Simon H., *Reason and Human Affairs*, Stanford University Press, Stanford CA 1983; Idem, *Organizations and Markets*, in "Journal of Economics Perspective", 5/2, 1991, pp. 25-44; Idem, *Altruism and Economics*, in "The American Economic Review", 83/2, 1993, pp. 156-161.

⁵ Sen A., *Maximization and the Act of Choice*, in "Econometrica", 65, 1997, pp. 745-780.

⁶ Un settore in cui il fallimento del modello decisionale di razionalità assoluta è particolarmente evidente, peraltro oggi al centro degli interessi di "giocisti" e di "psicologi delle preferenze", è quello della pubblicità: se è chiaramente razionale cercare di persuadere attraverso la pubblicità, dato che essa funziona, come si spiega, appunto, il suo funzionamento? Secondo il paradigma della razionalità non dovremmo essere persuasi a fare qualcosa contro i nostri interessi (come, ad esempio, comprare un prodotto ad un prezzo quando può essere comprato ad un prezzo più basso). L'esistenza della persuasione e della pubblicità hanno invece un posto naturale in una visione evolutiva dell'economia, fuori dall'equilibrio.

⁷ Maynard Smith J., *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

⁸ Skyrms B., *Evolution of the Social Contract*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996; Idem, *The Stag Hunt and the Evolution of Social Structure*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004.

⁹ Cfr. Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, in "Econometrica", 47 (29), 1979, pp. 263-291.

¹⁰ Cfr. Camerer C., Loewenstein G., Prelec D., *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*, in "Journal of Economic Literature", 43, 2005, pp. 9-64.

¹¹ Tversky A., Kahneman D., *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, in "Science", New Series, 211, 1981, pp. 453-458.

¹² Becker G., *The Economic Approach to Human Behavior*, University Press of Chicago, Chicago, 1976.

¹³ Sober E., Wilson D.S., *Unto Others*, Harvard University Press, Harvard, 1998. La visione che vi è esposta si oppone all'evoluzionismo "individualista" di matrice sociobiologica, che è pur stata il primo importante punto di riferimento della moderna teoria dei giochi evolutivi.

¹⁴ Cfr. Elster J., *When Rationality Fails*, in Cook K., Levi M. (a cura di), *The Limits of Rationality*, The University of Chicago Press, Chicago, 1990.

¹⁵ È da notare che questi limiti continuano a pesare anche, e forse soprattutto, presso il filone di impostazione neo-istituzionalista che ampiamente si rifà all'approccio simoniano. Cfr. Heiner R.A., *Imperfect Decisions in Organizations*, in "Journal of Economic Behavior and Organization", 9, 1988, pp. 25-44, e Hodgson G.M., *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge, 1988.

¹⁶ I limiti di tale approccio evolutivo sono stati lucidamente colti in Provasi G., *Oltre il modello di razionalità limitata. Il contributo del cognitivismo*, in "Rassegna italiana di sociologia", 32 (3), 1995, pp. 267-311.

¹⁷ Di ciò era ben consapevole già a fine Ottocento Alfred Marshall che parlava di "circolo ermeneutico" riferendosi al fatto che la produzione di sapere economico, mentre va a plasmare o modificare le mappe cognitive degli attori economici, interviene anche sul loro apparato disposizionale e sul loro sistema motivazionale, non lasciando immutato il suo campo di studio.

¹⁸ Cfr. Bruni L., Zamagni S., *Economia civile*, Il Mulino, Bologna, 2004.

¹⁹ Nelson R., Winter S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, 1982.

1. Oltre il paradigma antropologico del *mainstream* economico

1.1 Che cosa spiega il paradigma di Rational Choice

Ancor oggi il modello della scelta razionale (*rational choice*) è l'approccio teorico più diffuso tra gli scienziati sociali allo scopo di comprendere il comportamento umano; è il paradigma dominante nella scienza economica e, negli ultimi decenni, è stato utilizzato in modo sempre più ampio anche da altre discipline, in particolar modo dalla sociologia e dall'antropologia.

La teoria della scelta razionale ha avuto una considerevole influenza anche su alcune branche della filosofia: nella filosofia morale vi sono diversi tentativi di interpretare l'emergenza di principi etici come soluzioni di conflitti tra individui razionali motivati unicamente dal proprio interesse; gran parte della ricerca contemporanea nel settore della filosofia politica e dell'etica pubblica discende dal lavoro dei teorici dell'economia del benessere (*welfare economics*) che analizzano il funzionamento della vita politica nei termini delle scelte razionali degli elettori tra alternativi partiti politici, e che fanno uso degli strumenti della teoria dei giochi per descrivere la nascita della società civile come il risultato di un processo di contrattazione collettiva a partire da un ideale pre-sociale denominato "stato di natura" o "posizione originaria". Il dibattito contemporaneo di area anglofona è ancora fortemente permeato dalla contrapposizione tra posizioni teoriche talora profondamente divergenti ma che tuttavia continuano ad interpretare il comportamento umano ricorrendo tutte alla nozione di razionalità e descrivendo le istituzioni sociali come il prodotto dell'azione razionale individuale.

Nella sua forma attuale, la teoria della scelta razionale è il risultato di tre differenti contributi elaborati all'incirca tra il 1930 e il 1955, che hanno dato vita a tre distinti settori di ricerca: quello della *scelta individuale*, quello della *scelta nell'interazione* e quello della *scelta collettiva*. Il primo

è dato dalla formalizzazione da parte di Frank Ramsey, Paul Samuelson, John von Neumann, Oskar Morgenstern e Leonard Savage, di una teoria "assiomatica" della scelta individuale che poggia le basi sulla nozione di "coerenza", concetto che rappresenta un superamento delle tradizionali motivazioni psicologiche dell'utilitarismo. Il secondo, ancora a partire dagli studi di von Neumann e Morgenstern, è l'invenzione della moderna teoria dei giochi, il cui nucleo essenziale risiede nell'interpretazione dell'interazione tra individui alla stregua di "giochi" tra agenti razionali, ciascuno dei quali è consapevole della razionalità dei propri avversari. Infine, l'ultimo è rappresentato dal recupero, da parte di Kenneth Arrow e Duncan Black, della allora dimenticata teoria delle scelte pubbliche²⁰.

Condivisa da tutti e tre gli indirizzi è una particolare concezione della razionalità, intesa come "razionalità strumentale", le cui origini sono da ricercare nella comune matrice filosofica utilitaristica e nell'idea di "ragione strumentale", di derivazione humeana, identificata con la capacità delle persone di adottare una linea d'azione che soddisfi le loro preferenze.

Tale concezione trova spiegazione nell'idea che l'individuo, l'*homo oeconomicus*, nell'agire sociale impieghi sempre una medesima logica, puntando ad ottimizzare il proprio interesse (*self interest*). L'interesse individuale viene espresso attraverso un'unità di misura che, come è noto, prende il nome di "utilità". È opportuno però distinguere tra:

- a) l'utilità secondo gli utilitaristi classici, intesa edonisticamente come sinonimo di "piacere" "felicità";
- b) quella degli economisti neoclassici, intesa come ordinamento di preferenze.

Jeremy Bentham e gli utilitaristi classici hanno cercato di trovare una misura oggettiva dell'utilità ipotizzando che si possa assegnare un valore numerico all'utilità che ogni individuo deriva dal consumare un determinato paniere, di modo che i rapporti tra le diverse utilità tra panieri di beni diversi non mutino al variare dell'unità di misura adoperata. Da ciò deriva una definizione dell'utilità della società come massimizzazione dell'utilità media degli individui che la compongono (un concetto assente nella filosofia di David Hume, che si limitava alla teoria dell'utilità individuale): si considera l'utilità in modo edonistico, cioè come sinonimo o di piacere o di felicità (pur non essendo gli utilitaristi classici in grado di fornire un chiaro criterio di misura) ed è possibile confrontare e sommare le utilità di individui diversi (*utilità cardinale*). L'utilità cardinale consente, inoltre, di estendere i modelli di decisione razionale alle decisioni in condizioni (di rischio e) di incertezza; trattandosi di numeri, infatti, si

possono moltiplicare le utilità degli esiti delle varie azioni per la probabilità che si verifichino (ottenendo l'utilità prevista-attesa della scelta) e definire la decisione razionale come massimizzazione dell'utilità prevista o attesa.

Data l'importanza cruciale che questa rappresentazione ha rivestito per lo sviluppo del pensiero economico, uno degli obiettivi principali dei teorici dell'economia è stato quello di rendere rappresentabile in termini matematici il comportamento dell'*homo oeconomicus* così da generalizzare l'oggetto della massimizzazione tramite una *funzione di utilità*.

Le "funzioni di utilità" usate oggi in economia non sono altro che un modo di rappresentare matematicamente l'ordinamento delle preferenze degli individui. Tali funzioni assegnano valori diversi ai possibili esiti delle azioni tra cui un individuo può scegliere e la teoria prescrive di scegliere l'azione il cui esito massimizza la sua utilità (cioè quella il cui esito è preferito a tutti gli altri). Va tuttavia osservato che qui il termine utilità non è necessariamente sinonimo di piacere, ma rispecchia qualunque tipo di obbiettivo che dia soddisfazione²¹.

L'individuo, caratterizzato da una varietà di obiettivi, è in grado, se razionale in senso strumentale, di confrontare tra loro desideri di diversa natura e scegliere di realizzare quelli che generano la massima soddisfazione. Il soggetto economico è dunque in grado di creare un ordinamento delle preferenze in ragione di un'unità di misura che rappresenti la soddisfazione generata dal realizzarle. L'utilità di cui si parla qui è *ordinale*, poiché esprime semplicemente l'informazione relativa all'ordinamento delle preferenze, senza curarsi della loro intensità. Ben diversa è una funzione di utilità cardinale che assegna dei numeri alle preferenze di un individuo.

L'utilità ordinale non consente di confrontare l'utilità di un individuo con quella di un altro, non permette cioè di operare confronti interpersonali di utilità, ciò che spesso ha costituito un problema di importanza cruciale nelle questioni di etica pubblica e più in generale di scelta collettiva, in particolare nella definizione delle funzioni di benessere sociale. Tuttavia molti sforzi della moderna teoria economica sono stati rivolti proprio a sviluppare le intuizioni relative all'utilità ordinale con l'obiettivo di evitare alcune contraddizioni del primo utilitarismo riguardo la possibilità di misurare e confrontare l'utilità di diversi individui.

In effetti, i tentativi di costruzione di una nuova economia del benessere, sorti sul presupposto che i confronti interpersonali di utilità non potessero essere impiegati come base di una economia "scientifica", sono divenuti possibili grazie agli sviluppi della "teoria del consumatore": la linea *ordinalista* di Pareto, Robbins, Hicks e Allen si è affermata pienamente

prima di tutto nella microeconomia, nell'intento di specificare il comportamento di un *tipo rappresentativo*, il consumatore, appunto, aspetto funzionale alla soluzione del problema della determinazione dei prezzi.

Basandosi su tale premessa, i modelli microeconomici²² descrivono le scelte ed i comportamenti prendendo il singolo decisore come unità di base e supponendo che²³:

1. il decisore prenda in considerazione tutte le alternative conosciute e possibili in base ai propri vincoli,
2. tenga conto di tutte le informazioni necessarie per valutare le conseguenze di ciascuna delle opzioni,
3. in base a questi risultati sia in grado di ordinare le varie alternative,
4. infine, scelga quella che è stata precedentemente individuata come l'alternativa migliore.²⁴

Questo processo, chiamato *ottimizzazione*, risulta ben chiaro se analizziamo come agisce un consumatore: egli avrà un certo reddito a disposizione e un insieme di beni disponibili nel mercato ad un certo prezzo, ai quali potrà associare un certo valore di utilità. In definitiva, considerando le risorse e i vincoli così dati, egli adotterà quelle scelte di consumo che lo portano alla maggior soddisfazione possibile, o, in termini più economici, che massimizzano la sua utilità.

Sembra necessario gettare qui uno sguardo un po' più approfondito alla moderna teoria del consumatore soprattutto in relazione alla prospettiva che qui consideriamo fondamentale: la descrizione e l'analisi del modello di individuo presentatoci dalla scuola economica neoclassica, il cui comportamento è definito (e, nel caso della teoria delle scelte, addirittura, come vedremo, "assiomatizzato"), proprio dalla teoria del consumatore, dalla quale ne emergono tutti i tratti fondamentali.

Nella spiegazione della curva di domanda compaiono due insiemi di variabili: quelle osservabili (i prezzi delle merci, le quantità acquistate, il reddito dei soggetti) e quelle non osservabili (le preferenze dei soggetti). Dato che si presuppone che il consumatore possieda un ben definito sistema di preferenze, l'obiettivo è dimostrare che la curva di domanda, la quale sintetizza tutte le variabili osservabili, deriva proprio da quel sistema di preferenze nel senso che, quali che siano i prezzi dei beni e il reddito del soggetto, il paniere dei beni acquistato è quello maggiormente preferito (in questo caso si dirà che quel sistema di preferenze genera la curva di domanda). L'esigenza di una teoria del consumatore nasce, cioè, dalla necessità di individuare quali *restrizioni* o *vincoli* (*constraints*) occorre imporre alle preferenze affinché esse siano in grado di generare una

curva di domanda dotata di certe proprietà.

La scuola neoclassica ha sviluppato, nel corso del tempo, diversi approcci alla soluzione del problema del consumatore secondo il quale, dati i prezzi dei beni e il reddito, il soggetto deve scegliere tra panieri alternativi di beni, tutti appartenenti al suo campo di scelta, quello che maggiormente lo soddisfa. Mentre la cosiddetta "rivoluzione marginalista" aveva espresso la struttura preferenziale del consumatore ancora mediante una funzione di *utilità cardinale*, Pareto, Slutsky, Hicks, e Allen²⁵ hanno spiegato l'ordinamento di preferenze di un individuo attraverso la nozione di *utilità ordinale*. Questi autori hanno mostrato come la prima legge gosseniana, la legge dell'utilità marginale decrescente, è perfettamente rimpiazzabile con il *principio della sostituzione marginale*. Tale "rimpiazzo" riveste un ruolo metodologicamente importante, dato che permette la sostituzione di un concetto "psicologico", come quello dell'utilità marginale, con un concetto "comportamentale" (e quindi ritenuto più affidabile scientificamente, in quanto osservabile) come quello che emerge dal modo di ordinare le preferenze da parte dell'agente; tutto quanto si richiede per la validità del principio è la convessità delle *curve di indifferenza*.²⁶ La curva di indifferenza (strumento fondamentale per la formalizzazione della teoria della domanda su base ordinalista) è l'insieme dei punti del piano corrispondenti ai panieri dei beni il cui consumo è per l'individuo indifferente. Essa si può interpretare come una rappresentazione geometrica delle preferenze dell'individuo, alle quali è possibile associare un'utilità ordinale, cioè un'utilità intesa come indice numerico di quelle preferenze (l'indice del punto *P* è maggiore di quello del punto *Q*, se *P* è preferito a *Q*, ecc.). Partendo da un dato punto *P* su una curva di indifferenza, si definisce *saggio marginale di sostituzione* il rapporto tra la quantità addizionale del bene *y* che consente al consumatore di restare sulla stessa curva di indifferenza, dopo che gli è stata tolta una certa quantità del bene *x*, e questa stessa quantità.

Ebbene, in un saggio del 1934,²⁷ Allen ed Hicks verificarono che la convessità verso l'origine delle curve di indifferenza coincide con l'ipotesi di saggio marginale di sostituzione decrescente. A quest'ipotesi Allen ed Hicks hanno attribuito lo stesso ruolo fondamentale che, nell'approccio cardinale, aveva l'ipotesi dell'utilità marginale decrescente. La portata di questa scoperta è notevole: significa che l'impiego delle curve di indifferenza e degli indici di utilità ordinale consentono di fare a meno dell'utilitarismo nella sua veste classica, edonista e cardinalista.

La versione moderna di tale approccio ordinalista, nota appunto come *teoria delle scelte razionali* (*Rational Choice Theory*), è stata sviluppata da K. Arrow, G. Debreu, H. Uzawa, W. Gorman²⁸. A fianco di questa va col-

locato l'approccio delle *preferenze rivelate*, formulato da Samuelson e Houthakker²⁹: proprio il modello della *rational choice* è l'obiettivo critico principale per quanto riguarda la definizione del comportamento economico individuale. Essa rappresenta, infatti, la versione più "radicale" ed estrema nella direzione dell'ordinalismo: mentre l'impiego delle curve di indifferenza e degli indici di utilità ordinale consente di fare a meno dell'utilitarismo nella sua accezione edonistica e cardinale, Samuelson si è spinto ancora oltre. Egli ha sostenuto che l'ipotesi di un saggio marginale di sostituzione decrescente, introdotto da Allen ed Hicks, è un concetto altrettanto "vuoto" di quello di utilità (nel senso di "non immediatamente osservabile e verificabile"). È invece possibile fondare la teoria del consumatore su un diverso insieme di ipotesi, più direttamente collegate al *comportamento osservabile*. Partendo da principi e assiomatizzazioni per i quali, dato un insieme di prezzi, gli individui sceglierebbero di acquistare determinati beni, Samuelson aggiunge un'ipotesi fondamentale: *l'assioma della coerenza*, che afferma che se un consumatore sceglie un certo paniere di beni, si può dedurre che preferisca questo paniere a tutti quelli che avrebbe potuto scegliere in alternativa³⁰ (così le preferenze possono essere rese operazionali attraverso una definizione in termini di scelta: "lo stato di cose x è preferito allo stato di cose y " risulterebbe definito senza scarto dall'asserto "lo stato x verrebbe scelto da un soggetto se fossero disponibili soltanto x e y "). L'impiego di tale semplice assioma permette di ricavare tutti i risultati di Hicks e di Allen anche senza usare le curve di indifferenza (e senza chiamare in causa particolari caratteristiche della funzione ordinale di utilità). In questo modo giunge a conclusione la tendenza ad eliminare dalla teoria del consumatore tutti gli elementi "superflui" riducendola ad una *teoria della scelta*.

In linea generale lo schema adottato dai teorici del modello di *rational choice* è quello tipico di ogni assiomatizzazione. Si parte da un certo insieme di postulati o assiomi riguardanti la struttura delle preferenze del consumatore; poi attraverso un processo di deduzione logica, si arriva alla dimostrazione della legge di domanda: il consumatore sceglie il suo piano di consumo applicando al suo insieme di bilancio, che contiene i piani (insiemi di beni) raggiungibili ai prezzi di mercato dati volta per volta, il suo personale ordinamento di preferenze, che è dato anch'esso, ma indipendentemente dalla situazione di mercato. Momento centrale in tale schema è dunque la fissazione delle *proprietà delle preferenze*. Tenteremo qui di mostrare sinteticamente che cosa si intende per "assiomatizzazione delle preferenze".

Si indichi con X (con $X \in R$ dove n è il numero dei beni oggetto di consumo) lo spazio di scelta del soggetto. Una relazione di preferenza su X è

una relazione binaria fra gli elementi di X . La relazione di *preferenza debole* R è definita come " xRy se e solo se il paniere di beni $x \in X$ è preferito o al più indifferente al paniere $y \in X$ (y non è preferito a x)". D'altro canto, la relazione di *preferenza stretta*, P , è definita come " xPy se e solo se xRy e non yRx " mentre la relazione di *indifferenza* I è definita come " xIy se e solo se xRy e yRx ".

Ciò posto, gli assiomi usuali circa la relazione di preferenza sono:

- 1) *riflessività*: xRx
- 2) *completezza*: xRy oppure yRx
- 3) *transitività*: xRy e $yRz \Rightarrow xRz$
- 4) *continuità*: ($w \in X$: wRy) e ($w \in X$: yRw)
- 5) *convessità*: ($w \in X$: wRy) è un insieme convesso³¹.

Da questi assiomi, vincolanti il comportamento razionale dell'agente economico, è possibile ricavare tutto ciò che è necessario per esprimere le funzioni di utilità ordinale: in altri termini, un individuo che sceglie razionalmente sulla base di un ordinamento di preferenze si comporta *come se* stesse massimizzando la propria funzione di utilità³². Dunque, quando gli economisti parlano di "comportamento razionale", intendono esclusivamente il comportamento che è in accordo con gli assiomi sopra indicati, i quali rivestono sia un ruolo generale di tipo antropologico (sono cioè relativi alla concezione dell'essere umano sottesa alla teoria), sia un ruolo più specifico di tipo tecnico, garantendo la deducibilità, date certe premesse, di alcune conclusioni "desiderate" (unicità, stabilità dell'equilibrio, ecc.).

Ora, è evidente che, in questo modo, all'interno della concezione di individuo abbracciata dal *mainstream* non vi è molto margine di manovra per l'agente: la scelta è già implicita nelle premesse del discorso economico, poiché è la massimizzazione della funzione di utilità (che rappresenta le preferenze) che esprime la razionalità dell'azione.

Paul Samuelson, nell'intento di eliminare ulteriori condizioni non necessarie, ha dimostrato che tutto ciò che occorre per conoscere la funzione di domanda del singolo è postulare che "per ogni dato insieme di prezzi e di reddito il consumatore risponderà in maniera univoca"³³: è cioè sufficiente, secondo quello che viene chiamato "assioma debole di Samuelson", che l'individuo si comporti sempre in modo *consistente* (coerente), nel senso che non preferisca mai un primo paniere di merci ad un secondo nello stesso momento in cui egli preferisce il secondo al primo. L'osservazione dell'effettiva *scelta* operata dall'agente sul mercato ci fornirà i dati necessari senza la necessità di postulare ipotesi circa la forma delle funzioni di domanda, quindi circa la loro struttura.

L'idea che il concetto di razionalità della scelta non debba dire nulla sul contenuto delle preferenze è in realtà antecedente a Samuelson: già Pareto, alla fine del diciannovesimo secolo, aveva introdotto il termine *ofelimità* proprio per distinguerla dall'utilità e fondare così l'economia su basi non sostanziali²⁴. Chi segue la teoria delle "preferenze" rivelate si muove interamente all'interno di quest'approccio *formale* al processo di decisione: non ha nessuna importanza l'analisi del contenuto delle preferenze e una volta che il soggetto le ha rivelate (espresse) ci ha fornito tutto ciò che è necessario per capire come si comporterà²⁵.

Come si è visto le nozioni di preferenza e di scelta (e il loro utilizzo) assumono un ruolo fondamentale nella moderna teoria del consumatore: mentre l'ordinalismo paretiano ha permesso lo svincolamento della scienza economica dal concetto di utilità cardinale, suggerendo agli economisti la strada per liberarsi della scomoda questione della misurabilità e della confrontabilità dell'utilità, la "teoria delle scelte razionali" e l'approccio delle "preferenze rivelate", compiendo un passo in più, hanno ancorato *l'analisi del comportamento individuale esclusivamente all'osservazione delle scelte*, le quali sarebbero sempre rivelatrici delle preferenze personali. È parso ai teorici di questo approccio di aver reso la scienza economica più "pura" e in un certo senso "essenziale", e quindi meno soggetta a valutazioni arbitrarie.

Questa visione ipersemplificata della razionalità umana, il cui compito si esaurisce nel trovare i mezzi migliori per raggiungere un dato scopo, identifica in termini molto generali il paradigma dell'*homo oeconomicus*, che trova appunto la sua migliore rappresentazione nella teoria neoclassica. Quest'ultima finisce per postulare un soggetto economico fornito, in ultima istanza, di due qualità fondamentali: *l'infallibilità* e *l'onniscienza*. Se si tiene conto anche del carattere necessario che gli economisti neoclassici attribuiscono alle leggi economiche, si capisce perché l'economia neoclassica può essere intesa anche come teoria dell'equilibrio: l'infalibilità e l'onniscienza permettono infatti all'individuo di determinare la soluzione in assoluto migliore dal punto di vista economico, mentre il carattere di necessità delle leggi economiche fa sì che il loro corretto utilizzo permetta di risolvere ogni problema di scelta in direzione di una completa conformità fra l'interesse personale individuale e l'equilibrio economico generale.

1.2 Le aporie dell'*homo oeconomicus* neoclassico

Abbiamo ripercorso, seppur brevemente, le tappe fondamentali che hanno portato all'affermazione del paradigma dell'*homo oeconomicus*: a

partire dall'approccio utilitaristico classico, il modello è stato progressivamente affinato, attraverso la rivisitazione neoclassica di impronta ordinalista, per giungere infine alla definizione degli assiomi delle preferenze rivelate che costituiscono i fondamenti della teoria della scelta, basilari per individuare le leggi di comportamento di un ipotetico soggetto ritenuto pienamente razionale.

Dal modello razionale di decisione possiamo ricavare una serie di presupposti: si assume che il decisore si comporti sempre in modo *razionale*; le alternative sono *perfettamente conosciute* dal decisore e vengono analizzate tutte insieme parallelamente; è sempre possibile individuare la soluzione che *ottimizzi* il risultato; il *contesto* in cui viene presa la decisione è ininfluenza, ed infatti non vi è alcun riferimento ad esso nel modello sopra descritto.

La metodologia analitica dell'economia basata su tali presupposti presenta indubbiamente alcuni vantaggi. Il più "pragmatico" è legato alla sua semplicità. Si tratta di un requisito molto importante nella scienza economica: la possibilità di manipolare uno strumento compatto con una buona dose di astrazione formale è un requisito ritenuto spesso irrinunciabile per molti scienziati.

Tuttavia, a partire dalla seconda metà del Novecento, i classici assiomi dell'agente economico sono stati sottoposti a critiche profonde che hanno messo in luce, ciascuna secondo angolature differenti, aporie e insufficienze esplicative, fino a far vacillare la presunta solidità della razionalità pura dell'*homo oeconomicus*.

Vediamo allora sulla base di quali argomentazioni è stata affrontata e messa in discussione in modo analitico e puntuale la caratterizzazione ristretta che l'economia in generale (ma in particolare la teoria delle decisioni, la teoria dei giochi e la microeconomia), ha assegnato alla nozione di scelta e preferenza per approdare al prezioso concetto di razionalità pura.

È bene puntualizzare che la razionalità viene a essere convenzionalmente intesa secondo due accezioni: in modo *formale*, come soddisfacimento di assiomi di coerenza interna della scelta, e in modo *sostanziale*, come perseguimento intelligente del proprio interesse personale²⁶.

La prima fra queste interpretazioni emerge in modo evidente dal modello delle "preferenze rivelate" formulato da Paul Samuelson, il quale non lascia spazio ad alcun criterio diverso dalle scelte stesse: Samuelson stesso afferma di aver lavorato alla propria versione della teoria della scelta vedendola come un progetto per sviluppare una teoria del comportamento finalmente "libera da ogni traccia residuale del concetto di utilità"²⁷. Questa concezione della razionalità economica tende dichiaratamente a mettere in gioco la ragione solo nella forma della *coerenza*. Un

modello coerente, per quanto astratto e riduttivo rispetto alla realtà, può autogiustificarsi: non si dà peso agli obiettivi, non ai valori, non a qualunque altra variabile o principio sostantivo che si collochi al di fuori della scelte stesse, le quali vengono semplicemente confrontate tra loro, a due a due. È quanto avviene quando si fa ricorso agli assiomi deboli e forti delle preferenze rivelate o quando si richiede che le scelte siano binarie. Si tratta di assiomi "interni", nel senso che mettono in relazione parti diverse della funzione di scelta senza collegarsi a null'altro al di fuori della scelta stessa.

Una razionalità economica vista esclusivamente come coerenza interna rischia di diventare tuttavia pura tautologia, poiché tutto ciò che viene scelto coerentemente da una persona non può che essere razionale; possono esservi, bensì, scelte "coerentemente ottuse" che spingono l'individuo a scegliere sempre le cose alle quali attribuisce il minor valore: se una persona fa esattamente il contrario di ciò che la aiuterebbe ad ottenere ciò che desidera, e lo fa con una inflessibile coerenza interna, difficilmente sarà considerata a buon senso razionale³⁸. Sebbene il requisito di coerenza risulti in tal modo soddisfatto, sarebbe piuttosto arduo sostenere che questo comportamento rappresenti un modello di razionalità: l'immagine che ci restituisce un simile ritratto di individuo è piuttosto, come suggerisce il premio Nobel Amartya Sen, quella di uno "sciocco razionale".

Le premesse di un tale drastico riduzionismo teorico richiedono quindi chiarimenti e distinzioni. Innanzitutto, in che modo vanno intese le preferenze? E, soprattutto, qual è il reale collegamento tra scelte e preferenze? Posto che gli esseri umani elaborino preferenze stabili e transitive, come possiamo pretendere di sapere quali sono? La teoria della scelta razionale sostiene che è possibile scoprirlo osservando il comportamento umano, perché è nel momento dell'azione che le persone rivelano le proprie preferenze; ma è chiaro il carattere circolare di questo ragionamento: sappiamo che gli individui hanno delle preferenze poiché hanno operato scelte precise e che queste sono il risultato di quelle preferenze; ma, d'altra parte, dobbiamo anche presumere che l'uomo sia razionale per poter misurare le sue preferenze³⁹.

Porsi questi interrogativi, come ha ben mostrato Sen, significa certamente fare un primo fondamentale passo verso un'indagine sulla razionalità economica, ma non ancora intaccare il nocciolo duro dell'ipotesi di razionalità cui si rifà oggi la maggior parte dei teorici dell'economia⁴⁰.

Il passo successivo comporta un esame critico che coinvolga l'intera intelaiatura assiomatica su cui si regge l'elegante edificio neoclassico. Non si tratta più di indagare l'interpretazione "minimalista" della razionalità data da Samuelson nel suo "assioma debole di coerenza", ma di verifica-

re l'assunto in base al quale il soggetto agisce sempre in vista della massimizzazione dei propri obiettivi; ciò senz'altro coinvolge le più importanti e condivise regole della teoria *standard*, ma qui l'attenzione è focalizzata non sul confronto tra scelte alternative tra loro, bensì sul processo di decisione riguardo a ciò che va maggiormente a vantaggio del soggetto o, detto in altro modo, che massimizza qualcosa di esterno all'atto di scelta. Ci si deve cioè chiedere se le credenze divergano in modo consistente dalle evidenze a disposizione o se le decisioni favoriscano o meno gli interessi di chi le prende. A differenza di un'analisi logica sul terreno della coerenza, un criterio sostanziale si colloca all'esterno del sistema delle preferenze e richiede di valutare in qualche modo gli esiti reali così come si verificano, non soltanto come sono stati impostati al momento della decisione.

È questo il terreno su cui più facilmente è inciampata l'impostazione antropologica dell'*homo oeconomicus* e rispetto al quale sono emerse maggiormente le fragilità dell'approccio metodologico neoclassico: un tale paradigma di razionalità, infatti, basato sull'unico fine di massimizzare preferenze primitive e coerenti, si è mostrato sempre più inadeguato a descrivere e a prevedere l'agire economico. L'accusa principale, su questo fronte, ha a che fare con la mancanza di *realismo* delle assunzioni che qualificano l'"uomo di Chicago"⁴¹: l'immagine di individuo che l'economia pura ci propone è astratta e parziale, avulsa da qualsiasi contesto, irrelata e semplificata in maniera arbitraria.

Le anomalie e le discrepanze tra comportamento osservato e modello *standard* riguardano vari aspetti: l'elevata variabilità nell'utilizzo delle informazioni, l'incapacità di massimizzare le preferenze, la sensibilità al contesto, la violazione degli assiomi, le deformazioni percettive e le dissonanze cognitive.

Un primo elemento è relativo all'esercizio da parte del decisore della *razionalità assoluta* (o "olimpica", come ebbe a definirla polemicamente Herbert Simon) nel momento in cui affronta una scelta, nonché il possesso di tutta l'informazione necessaria per compierla. L'agente economico, nella trattazione microeconomica di ispirazione ipotetico-deduttiva, si muove sostanzialmente all'interno di un orizzonte di preferenze assegnate, senza problemi di ricerca delle informazioni in termini di tempo e costo, in uno scenario del quale conosce gli stati del mondo. In queste condizioni egli conosce altresì le conseguenze delle singole alternative ed è in grado di calcolare perfettamente il meccanismo che lo conduce all'alternativa ottima⁴². I due cardini sui quali poggia il paradigma della razionalità economica possono essere individuati nella perfetta conoscibilità del mondo (tramite accesso ai suoi stati) e nella illimitata capacità compu-

tazionale dei suoi agenti⁴³. Tuttavia, quest'insieme di ipotesi, oltre ad assumere una veste *a-prioristica*, rappresenta un paradigma della scelta razionale molto diverso da quella che dovrebbe essere una effettiva "modellizzazione" del comportamento del decisore. Ne emerge un individuo massimizzante, il quale, più che "agire" (elaborando le informazioni e formulando una sorta di diagnosi delle condizioni di scelta) "reagisce", in modo del tutto meccanico. In questo modo il carattere oggettivo del quadro analitico a razionalità assoluta resta estraneo alla dimensione della strutturazione problematica e della generazione delle alternative; non vi è, rimanendo all'interno di tale riferimento, alcuno spazio per l'aspetto procedurale della realtà della decisione⁴⁴ né un inquadramento della stessa come "processo" di costruzione mentale⁴⁵. Il ruolo di quella che, con una terminologia corrente, potremmo definire "architettura cognitiva", appare marginale, se non assente, data la connotazione quasi comportamentista del registro dell'agente.

Questa impostazione è stata criticata sulla base di differenti argomentazioni. In primo luogo, si è messo in evidenza che, nella realtà decisionale, i soggetti economici devono far fronte a limitazioni in quanto a capacità elaborative e a possibilità di ricerca di tutte le opportunità di scelta.

Ora, le critiche su questo fronte vogliono dimostrare il ruolo determinante dell'incertezza e dell'imprevedibilità nelle decisioni economiche, incrinando l'idea di un uomo in grado ad ogni istante di calcolare freddamente l'ottimizzazione della funzione di utilità, in qualsiasi circostanza. Infatti, la conoscenza perfetta non è realizzabile, non nelle condizioni ordinarie né tantomeno nel caso delle decisioni in condizioni di incertezza, da cui consegue che *ogni* attività economica implica un certo rischio.

Si osservi che questo pur decisivo argomento non ha inteso mettere in dubbio le basi dell'impostazione razionale dei soggetti, ma piuttosto evidenziare che in molti casi i decisori si accontentano di risultati soddisfacenti (e non ottimizzanti) proprio a causa di limiti naturali d'elaborazione e di elevati costi da sostenere per individuare l'alternativa migliore. L'impianto simoniano, che analizzeremo nel prossimo capitolo, origina proprio dal tentativo di offrire, in questo senso, una formulazione più realistica dei processi decisionali.

Un altro genere di critiche rilevanti alla razionalità *standard* sono pervenute dall'analisi psicologica, che si è concentrata sullo studio dei meccanismi cognitivi e dei modelli comportamentali che costituiscono le basi decisionali dei soggetti reali. Si tratta in questo caso di modelli descrittivi volti a confutare, in modo più comprensivo, il quadro fornito dal *mainstream* economico sottolineando la non congruenza tra ipotesi comportamentali riduzioniste e realtà decisionale dei soggetti.

Di qui la critica al tipo di logica (detta talvolta "logica della conseguenza") cui può essere associato il modello della razionalità *standard*. In base alla logica consequenziale, si prende una decisione sulla base di alternative, conseguenze o aspettative e preferenze. Prendere una decisione sulla base di questa logica significa scegliere tra le alternative quella per la quale ci si prefigurano le aspettative migliori e quella che più si addice alle proprie preferenze, cercando di prefigurarsi uno scenario futuro. Il meccanismo di decisione del soggetto reale, tuttavia, sembra più articolato, e la sua logica potrebbe forse essere meglio definita come una "logica dell'appropriatezza": le decisioni sono basate anche su regole passate frutto della tradizione (per questo motivo si parla anche di "identità"), e non è raro che una presa di decisione avvenga anche sulla base di automatismi, di procedure automatiche⁴⁶. Nella prospettiva del comportamento dell'*homo oeconomicus* si affrontano le decisioni in condizioni di incertezza estendendo la forma "pura" della razionalità assoluta al concetto probabilistico di occorrenza dell'evento, cui l'agente assegna un'utilità attesa in modo da sfruttare il criterio di massimizzazione. Ciò avviene attraverso una sorta di "misura del grado di credenza"⁴⁷ grazie alla quale i decisori giungono ad una misurazione di ogni stato del mondo, ossia dei possibili esiti delle situazioni incerte, moltiplicandoli poi per l'utilità loro assegnata, e scegliendo l'opzione col valore più elevato. Per giungere a questa formulazione, vengono introdotti nuovi postulati sulle stime per le varie conseguenze o *outcomes*. In dettaglio, essi sono la validità dell'usuale ordinamento di preferenza su qualsiasi prospetto ("lotteria"), la preferenza crescente rispetto alla probabilità, la continuità secondo l'indice di utilità di Von Neumann e Morgenstern, l'indipendenza forte e la validità dei principi di combinazione tra probabilità⁴⁸. Il terreno sul quale si muove questa estensione del paradigma a razionalità assoluta resta quello assiomatico di *rational choice* che, pur in condizioni di incertezza parametrica, rappresenta il comportamento di un decisore ideale⁴⁹.

Benchè la microeconomia formale sostenga che gli esseri umani conoscono le alternative a loro disposizione e sono in grado di anticipare i risultati delle proprie azioni anche in situazioni di rischio, nella vita reale l'uomo opera delle scelte sulla base di gradi diversi di ignoranza e di incertezza che lo portano ad operare molte scelte importanti supportato da una logica ben lontana dal calcolo delle probabilità. Gli studi empirici hanno dimostrato comportamenti completamente difforni da ciò che sembrerebbe suggerire la razionalità: ad esempio, la tendenza degli investitori a compiere scelte non rischiose in caso di guadagno e scelte rischiose in caso di perdita. Ciò viola la razionalità economica come comunemente intesa. Ulteriori ricerche sull'argomento che hanno portato alla luce altre

deviazioni degli attori economici dalla razionalità economica convenzionale, sono state effettuate nell'ambito dell'economia comportamentale. Si è così potuto dimostrare che gli individui generalmente non seguono gli assiomi di razionalità e nel prendere le decisioni non sempre seguono strategie che massimizzano l'utilità attesa⁵⁰.

Esaminando queste diverse tipologie di obiezioni è evidente la differenza tra la razionalità limitata, da un lato, e le critiche impostate sulla psicologia cognitiva, dall'altro: la prima presuppone sempre un decisore economico *razionale*, le seconde, invece, pongono maggiormente l'accento sui vari processi cognitivi che conducono alla scelta e mostrano forme di (più o meno) apparente *irrazionalità* che investono gli aspetti più vari del comportamento umano. La moderna psicologia cognitiva, più precisamente, ci insegna che la mente umana elabora le informazioni attraverso processi simbolici e mette in luce che, quando prendiamo una decisione, la maggior parte del tempo è speso nel generare alternative e valutarne le conseguenze, più che nell'acquisizione di informazioni e nella scelta finale. Per questo è nato l'approccio *decision making*, che centra l'attenzione sul processo che conduce all'azione.

In entrambi i casi, comunque, il fondamento della critica ha come effetto collaterale quello di mettere in dubbio il fatto che i modelli economici, pur essendo fondati su basi *normative*, possano essere considerati dagli economisti (come spesso accade) alla stregua di modelli *descrittivi*. Ora, è vero che in alcune situazioni modelli descrittivi e modelli normativi conducono agli stessi esiti, ma spesso il comportamento effettivo del decisore economico si discosta molto, non solo in termini di processi ma anche di risultati, rispetto alle predizioni normative⁵¹.

Dal punto di vista della non corrispondenza tra modelli normativi *standard* ed evidenza empirica, ha assunto un interesse particolare anche il fenomeno delle *illusioni cognitive*. Si tratta di decisioni che, sebbene prese in contesti di scelta apparentemente molto semplici, sono influenzate da una percezione errata della realtà. Per questo motivo i decisori si allontanano dai postulati della razionalità (sia pura che limitata) e lo fanno inconsciamente. La sistematicità e la diffusione di questo fenomeno hanno sollecitato una vastità di riflessioni attinenti, allo stesso tempo, all'economia e alla psicologia. Tali distorsioni, analizzate in modo metodico solo da pochi anni, non sono facilmente inquadrabili nelle critiche relative all'insufficienza nell'informazione, poiché con esse si prevede un allontanamento dalle impostazioni razionali (siano esse considerate in forma pura o limitata) dovuto ad una *percezione sbagliata* del contesto decisionale. Il fatto peculiare è che queste distorsioni avvengono in condizioni di scelta molto semplici e che si riscontrano nella maggioranza dei soggetti.

Un ultimo grande filone di critiche ha a che fare con le motivazioni sottostanti le scelte. Qui la vera questione non è se le persone siano mosse dall'interesse personale, ma se ci sia una pluralità di motivazioni, anche in campo economico, o se sia il solo interesse personale a muovere gli esseri umani. Non è in gioco tanto il fatto che non sia razionale perseguire la propria utilità personale in termini materiali, massimizzando il proprio consumo, ma piuttosto che sia giudicato irrazionale qualsiasi comportamento che vada contro questa logica.

È possibile esistano motivazioni che spingono gli agenti ad agire in modo non direttamente auto-interessato (nel senso dell'*homo oeconomicus*, ossia di massimizzazione del proprio benessere economico e materiale)? L'interpretazione neoclassica, che esclude altre ragioni ad agire, dà una visione accettabile del comportamento delle persone? Se è possibile che esistano altre motivazioni ad agire, come questo incide sull'approccio *standard* alla scienza economica⁵²?

Le difficoltà della teoria economica convenzionale nel poter giustificare la sua scelta di metodo riguarderebbero, da un lato, direttamente, le diverse motivazioni che spingono le persone ad agire (non solo autointeressate e massimizzanti); dall'altro, la distinzione tra motivazioni "estrinseche" ed "intrinseche", per lo meno in ambito economico.

La risposta del *mainstream* al primo punto è, in prima battuta, che l'approccio economico non vuole spiegare l'intera realtà umana, non ne è interessato; tuttavia, ciò non basta per giustificarlo, giacché anche una serie di fenomeni tipicamente "economici" possono essere spiegati solo introducendo considerazioni che vanno oltre l'idea della massimizzazione del proprio interesse personale, come hanno efficacemente mostrato alcuni importanti studi volti a reintrodurre l'*altruismo* come movente importante delle azioni, anche a sfondo economico.

Muovendosi in direzione completamente antitetica rispetto a tali ricerche, alcuni propugnatori della teoria della scelta razionale, come Gary Becker, hanno sostenuto, al contrario, che *qualunque comportamento* umano possa essere interpretato in funzione dello scopo che si prefigge, dal momento che qualsiasi motivazione o valore che spinge gli individui all'azione può essere coerentemente rappresentato nella struttura delle preferenze individuali⁵³, sotto forma di una qualche massimizzazione.

Tuttavia, e qui interviene la seconda osservazione, è invece possibile rilevare che gli individui intraprendono molte azioni semplicemente perché provano piacere nel farlo, senza alcuno scopo specifico alla base: "Le persone fanno alcune cose sulla base di motivazioni intrinseche quando a muoverle è il solo piacere di fare quelle cose, come nel caso del giocare a carte con gli amici per tutta la notte, fare lunghe passeggiate, scalare mon-

tagne, passare ore a risolvere parole crociate, contribuire in modo anonimo a iniziative caritatevoli o lavorando, senza essere pagati, in un ospedale in un paese povero⁵⁴. Un soggetto ottiene una ricompensa intrinseca da un comportamento quando non gli è possibile, logicamente e fattualmente, distinguere l'attività che svolge dallo scopo per cui la sta svolgendo. Le motivazioni intrinseche possono essere considerate simili a quelle affettive, mentre le motivazioni estrinseche appaiono simili a quelle razionali. Nelle prime il benessere dipende dalla capacità dell'individuo di rapportare sé stesso con il mondo esterno, umano e non umano; nelle seconde il benessere dipende dall'acquisizione di beni e di ricchezza. Ora, se le motivazioni intrinseche semplicemente si "sommassero" a quelle estrinseche, allora la teoria dell'*homo oeconomicus* (che non le considera), per quanto limitata, potrebbe non essere minata alla base. "Semplicemente" trascurerebbe un pezzo di realtà⁵⁵. Ma è stato osservato che in alcuni contesti l'uso di incentivi monetari può *estromettere* la motivazione intrinseca: secondo quella che è stata denominata "teoria del *crowding out* motivazionale", gli incentivi monetari anziché aumentare, potrebbero, in presenza di motivazioni intrinseche ad agire, ridurre l'offerta, lo sforzo, ecc. Se così fosse, applicando il meccanismo dei prezzi si otterrebbero effetti distorti e contrari a quelli desiderati. Occorrerebbe quindi, contrariamente a ciò che postula l'economia neoclassica, ricorrere ad altri tipi di incentivi. Ma vi è una seconda conseguenza in contraddizione con la teoria economica convenzionale: il principale risultato di questo filone di studi, ottenuto con diverse metodologie e per diversi paesi, è che gli individui i quali manifestano una maggiore inclinazione per le motivazioni intrinseche dichiarano sistematicamente di conseguire un maggior benessere rispetto agli individui che manifestano una maggiore inclinazione per le motivazioni estrinseche⁵⁶. Questa specie di "paradosso della felicità" mostra che perseguire il benessere materiale non garantisce la felicità⁵⁷. La razionalità non sembra essere in grado di massimizzare il benessere soggettivo; non solo, ma questo esito non sembra essere transitorio né poco rilevante, e soprattutto sembra competere con un'altra motivazione apparentemente più efficace. Infatti, una volta indebolite le motivazioni affettive, quelle istintive e quelle razionali si rinforzano a vicenda, con la conseguenza di alimentare la corsa alla acquisizione di beni e al miglior modo per ottenerli.

La teoria classica contiene un numero ben maggiore di incongruenze e paradossi rispetto a quelli che abbiamo qui appena accennato: la somma di scelte individualmente razionali può condurre a risultati del tutto irrazionali, se osservati dal punto di vista collettivo⁵⁸; ci sono comportamenti che appaiono perfettamente ragionevoli, ma che la teoria della scelta non

considera tali; la teoria classica dei giochi, che ci spiega cosa dovrebbe fare il giocatore per essere razionale, ha sviluppato un'analisi estremamente sofisticata delle strategie di equilibrio, ma per quale motivo sia razionale per un giocatore seguire le prescrizioni della teoria dei giochi rimane ancor oggi oggetto di grande discussione; e, d'altra parte, spostandoci dal piano normativo a quello descrittivo, indagato dalla nuova teoria evolutiva dei giochi, ci imbattiamo in individui in carne ed ossa che modulano le proprie strategie di interazione spesso in condizioni di completa incongruenza rispetto alla razionalità convenzionalmente intesa. Tali paradossi, che mostrano i segni di una debolezza strutturale di fondo di tutta la teoria della scelta razionale, rappresentano anche il nucleo del dibattito corrente, nonché una fertile risorsa per ulteriori sviluppi teorici.

La risposta degli economisti a questi numerosi attacchi non è sempre stata univoca e compatta. È comunque possibile, schematizzando forse in modo eccessivo, riconoscere due filoni di contro argomentazioni formulate dai sostenitori della teoria delle scelte razionali: un primo orientamento di pensiero ha inteso dubitare della portata empirica dei risultati sperimentali e delle osservazioni; un secondo, invece, in modo più insidioso, ha tentato di "rilassare" le condizioni di razionalità, così da riassorbire le anomalie evidenziate dagli economisti eterodossi.

Alcune critiche, tuttavia, si sono dimostrate così profonde e pervasive da rendere difficilmente percorribili, una volta che vengano messe in evidenza, ciascuno dei due atteggiamenti sopra citati. Tra queste rientrano certamente, a pieno titolo, gli attacchi all'*homo oeconomicus* sferrati, a partire dagli anni Settanta, da Amartya Sen.

1.3 Abbandonare le "semplificazioni": le critiche seniane al modello standard

La critica di Sen ai fondamenti antropologici della scienza economica è forse la più ampia e incisiva che sia stata formulata, proprio in quanto esprime un attacco a tutto campo alla natura stessa della "razionalità economica". La necessità di analisi e di revisione dell'impostazione neoclassica coinvolge tutti i significati in cui la *razionalità* (e i suoi requisiti) è stata intesa e utilizzata, e ne conduce all'abbandono, in difesa di un concetto ampio di "ragione" o di "scelta ragionata" ridefinita come "sistematico uso della ragione" e "necessità di far sì che le scelte di ognuno rispettino i requisiti della ragione"⁵⁹.

Le nozioni di razionalità che si sono imposte nell'economia, pur essendo estremamente diffuse, si sono dimostrate eccessivamente schematiche. Nel senso più formale del termine, osserva Sen, l'approccio dell'"egoismo

definizione" che va sotto il nome di "scelta razionale", implica nient'altro che la *coerenza interna*. Le scelte di una persona sono considerate razionali se, e solamente se, esse possono essere tutte spiegate sulla base di una qualche preferenza compatibile con la definizione di "preferenze rivelate". Il fondamento razionale di questo approccio sembra basarsi sull'idea secondo cui il solo modo per comprendere le preferenze reali di una persona è quello di esaminare le scelte effettive, e non vi è alcun modo indipendente dalle scelte per scoprire l'atteggiamento di una persona nei confronti delle diverse alternative. Il comportamento deve essere spiegato in termini di preferenze le quali, a loro volta, sono definite solamente dal comportamento. Così, tuttavia, si incappa evidentemente in vizi di circolarità.

Come nota Sen, in un senso molto generale, "le preferenze possono essere intese come anteriori alle scelte: possiamo cercare di scegliere ciò che preferiamo; in effetti questa è la sequenza naturale delle cose nella scelta così come questa viene concepita dalla persona che opera la scelta. Dal punto di vista dell'osservatore esterno, tuttavia, potrebbe risultare naturale la sequenza esattamente opposta: si osservano dapprima le scelte della persona e quindi, in base ad esse se ne congetturano le preferenze"⁶⁰. In questi casi "scelta" e "preferenza" sono termini utilizzati come concetti "autonomi" (cioè nessuno dei due implica automaticamente l'altro), e la corrispondenza tra i due è vista come un problema empirico (e così è concepita tale corrispondenza nell'approccio classico della teoria della domanda)⁶¹.

Il quadro tuttavia si presenta alquanto differente con l'approccio delle "preferenze rivelate". Qui "le preferenze sono definite semplicemente come la *relazione binaria sottostante scelte coerenti*. In questo caso non è che la scelta "contro-preferenziale" sia empiricamente differente; essa è semplicemente impossibile"⁶².

Che cosa si intende dire con ciò? Semplicemente che la preferenza, così come interpretata da Samuelson, è interamente "assorbita" (e quindi perfettamente definita e "rivelata") dalla scelta: "Naturalmente è possibile che venga operata una scelta "non preferenziale", in quanto le scelte possono non soddisfare il requisito di coerenza richiesto per identificare una relazione binaria di preferenza; tuttavia non può mai accadere che esista una siffatta relazione di preferenza e che le scelte siano "in contrasto" con essa"⁶³.

A questo proposito Samuelson ha scritto che "la singola cavia rivela mediante il suo comportamento sul mercato, la sua struttura preferenziale - a condizione che una siffatta struttura preferenziale esista"⁶⁴. Ciò significa che, se un determinato individuo poteva, nei limiti del suo vincolo di bilancio, acquistare il paniere y di beni e tuttavia egli ha acquistato il

diverso paniere di beni x , si deve allora supporre che in tal modo egli ha manifestato una preferenza per x anziché per y . L'osservatore esterno nota che la scelta della persona è caduta sul paniere x , pur essendo disponibile anche il paniere y . Il processo, dal punto di vista introspettivo del soggetto in questione, va dalla sua struttura di preferenze alla sua scelta, mentre se inteso dal punto di vista dell'osservatore il nesso (causale) va in direzione opposta: dapprima si osservano le scelte del soggetto, e poi le preferenze vengono dedotte da tali osservazioni.

La condizione di coerenza, su cui Samuelson fonda la sua teoria, e che è divenuta nota come "assioma debole delle preferenze rivelate", afferma che se un soggetto rivela una preferenza, nel senso sopra definito, per x rispetto ad y , allora egli non deve anche rivelare una preferenza per y rispetto ad x . In altri termini, se egli preferisce x quando y è pure disponibile, allora egli non sceglierà y quando x è pure accessibile.

Sulla base di questo assioma, all'apparenza "innocuo", come osserva lo stesso Sen, Samuelson procede alla derivazione analitica dei risultati *standard* della teoria del consumatore.

Proprio per la rilevanza che ha assunto questo assioma, come pilastro portante della teoria delle preferenze rivelate, Sen ritiene che sia da indagare la sua correttezza, validità ed effettiva applicabilità: più in generale, non vanno accettati con troppa disinvoltura, come è invece stato fatto dalla corrente oggi dominante in economia, gli assiomi che caratterizzano le preferenze individuali e che vengono assunti come *dati* una volta per tutte in modo immodificabile.

L'intento di Sen è perciò quello di analizzare e sottoporre a critica il fondamento filosofico della teoria delle preferenze così come formulata da Samuelson.

Il nocciolo della questione sta nella deduzione, dall'osservazione del comportamento individuale (scelte), della sottostante struttura di preferenze: è lecito epistemologicamente definire ciò che è preferito in termini di ciò che è scelto?

Nel suo *A Note on The Pure Theory*, Samuelson afferma che il suo obiettivo è "sviluppare la teoria del comportamento del consumatore liberandola dalle residuali tracce del concetto di utilità"⁶⁵. In linea con questo proposito, I. Little ha precisato che "una teoria della domanda del consumatore può essere basata solamente su un comportamento coerente", aggiungendo che "la nuova formulazione è scientificamente molto più rispettabile dal momento che se il comportamento di un individuo è coerente, allora deve essere possibile spiegare quel comportamento senza far riferimento ad altro fattore se non il comportamento stesso"⁶⁶.

Ma in base a questa interpretazione, osserva Sen, l'uso del termine "pre-

ferenza" sembrerebbe indicare un elaborato gioco di parole. Affermando che x si rivela preferito ad y non si asserirebbe che x è preferito ad y nell'accezione usuale del termine "preferito". È possibile, naturalmente, ridefinire il concetto di "preferenza", ma allora dovremmo chiarire anche nuovamente che cosa si intenda per "coerenza del comportamento" ed in base a quale criterio siano scelte le richieste condizioni di coerenza: "L'asserita incoerenza fra *i*) scegliere x quando y è disponibile e *ii*) scegliere y quando x è disponibile, sembrerebbe avere a che fare con la congettura relativa alla struttura preferenziale del soggetto sottostante alle sue scelte. Preferire x ad y è incoerente con il preferire y ad x ; se tuttavia si afferma che le scelte nulla hanno a che vedere con le preferenze, allora il fatto che si scelga x anziché y in un caso e y piuttosto che x in un altro, non necessariamente dimostra un'incoerenza. Ciò che fa sembrare le due situazioni incoerenti è uno sguardo furtivo nella mente del consumatore, ma questo è proprio ciò che l'approccio delle preferenze rivelate dichiara di voler evitare"⁶⁷.

Per costituire, cioè, una richiesta di coerenza, l'assioma delle preferenze rivelate non può fare a meno di richiamarsi ad idee implicite per quanto concerne la formazione delle preferenze e la psicologia del soggetto⁶⁸. Sen può quindi concludere che l'espressione "preferenze rivelate" è qualcosa più di un semplice gioco di parole; al di là di alcune affermazioni di Samuelson che vorrebbero implicare l'abbandono della nozione di "struttura di preferenze" sottostante le scelte del soggetto (per operare esclusivamente sulle scelte osservate), la frase dell'autore stesso, già citata, per cui "la cavia rivela, mediante il suo comportamento sul mercato, la sua struttura preferenziale"⁶⁹, rende esplicito quello che non può che essere, in realtà, il fondamento logico dell'approccio, cioè l'ipotesi di *manifestazione* delle preferenze. È alle preferenze (che implicano elementi valutativi) e alla nozione di struttura delle preferenze sottostante le scelte, e non solo alle scelte effettuate (rilevabili da dati comportamentali), che siamo costretti a guardare: è dunque in tale direzione che vanno analizzati i fondamenti filosofici di questa teoria.

Se una persona sceglie x quando y è disponibile, non è più che ragionevole pensare che essa non ritenga y migliore di x ?

Sembrerebbe proprio di sì, sebbene numerosi studi siano stati compiuti, con esiti altrettanto ragionevoli, sul fatto che molte decisioni sembrano essere prese sulla base di un ragionamento incompleto circa i possibili corsi d'azione e sulle difficoltà derivanti dalla persuasione palese ed occulta implicata nell'attività di pubblicità e propaganda, attività che frequentemente confondono l'atteggiamento non solo verso le alternative disponibili, ma anche verso l'atto stesso della scelta.

Se siamo autorizzati a considerare le scelte come rivelatrici delle preferenze e accettiamo la condizione di coerenza espressa dall'assioma debole delle preferenze rivelate, allora studiando il comportamento individuale dovremmo trovare una perfetta corrispondenza tra scelte e preferenze, intese, naturalmente, come massimizzanti l'interesse dell'individuo agente.

Esattamente qui si inserisce la critica "empirica" di Sen, che muove proprio dall'osservazione di comportamenti che violano questa presunta corrispondenza e la validità di certe assunzioni di coerenza relative alla struttura di preferenze.

Innanzitutto, Sen considera una caratteristica importante delle relazioni binarie, la proprietà di *connessione* (o *assioma di completezza*), che come si ricorderà, è stata già nominata come assioma fondamentale delle preferenze e il cui approfondimento può risultare utile nell'analisi qui iniziata.

La connessione delle preferenze stabilisce che, fra due alternative x ed y , la persona in questione preferisca x ad y , oppure y ad x , ovvero sia indifferente tra le due alternative. La proprietà è considerevolmente utilizzata nella teoria delle preferenze rivelate: se una persona sceglie x anziché y , è da presumere che essa consideri x desiderabile almeno quanto y , non già che essa non ha la più pallida idea di cosa scegliere, ed ha scelto x perché doveva comunque scegliere qualcosa.

Per illustrare meglio le implicazioni della proprietà di connessione, Sen richiama il classico racconto dell'asino di Buridano, pur con qualche variazione sul tema: l'asino non riesce a decidere quale dei due mucchi di fieno scegliere e, pur piacendogli molto entrambi, non ha elementi sufficienti per scegliere, e così nell'incertezza muore di fame. Anche non mangiare è una scelta; del resto, se avesse scelto un mucchio anziché l'altro, si sarebbe dovuto presumere che l'asino ritenesse quel mucchio di fieno desiderabile almeno quanto l'altro, e questo non è certo il caso nella presente versione del racconto. Dal punto di vista delle preferenze rivelate, l'asino si trova di fronte ad un dilemma. In realtà, il dilemma non sorge se l'asino ha una struttura di preferenze *connesse*. In questo caso l'indifferenza per le alternative si tradurrebbe in una scelta (legittima) per uno qualsiasi dei mucchi; infatti se si è davvero indifferenti alle alternative, i due beni devono essere considerati perfettamente equivalenti. Il comportamento dell'asino è fuorviante per l'osservatore delle preferenze rivelate, perché, non conoscendo l'animale l'*assioma di completezza* (per cui chi deve scegliere può preferire x ad y , o y ad x o essere indifferente rispetto ai due), con la sua scelta egli fa presumere di preferire la fame. Poter disporre di ordinamenti completi, tuttavia, è nella realtà tutt'altro che scontato. Se il comportamento dell'asino di Buridano non è affatto un'eccezione, come superficialmente si potrebbe pensare, allora sono molte le

situazioni in cui l'osservatore esterno che ragioni in base al modello delle preferenze rivelate potrebbe essere tratto in inganno: "La scelta dell'uno o dell'altro dei mucchi di fieno sarebbe apparsa come la manifestazione del punto di vista secondo cui il mucchio di fieno scelto non è peggiore dell'altro; ma è proprio questa l'opinione cui l'asino non può aderire dal momento che esso non può decidere quale dovrebbe essere la sua preferenza. [...] È praticamente fuor di dubbio che l'asino di Buridano morì per la causa delle preferenze rivelate, sebbene – ahimè – il suo scopo non fu realizzato appieno; infatti la sua non-scelta, che lo portò alla morte per fame, sarebbe apparsa invece come l'alternativa scelta, dal punto di vista di un uso meccanico dell'ipotesi fondamentale della teoria delle preferenze rivelate"⁷⁰.

In realtà, le condizioni imposte a priori dalla *rational choice* non riescono ad impedire incongruenze tra scelte osservate come dati, e "vere" preferenze individuali: la coerenza interna fallisce completamente nell'essere una condizione *sufficiente* per la razionalità. Può essere considerata una condizione *necessaria*? Neanche questo è possibile. Infatti, le condizioni assiomatiche *standard* utilizzate in letteratura per sostenere la coerenza interna possono venire violate in misura rilevante per un insieme di appropriate ragioni. Il fatto di considerare questi requisiti di corrispondenza interna come requisiti di corrispondenza interna della scelta spinge a domandarsi se la coerenza debba assumere tale forma e anche se la coerenza della scelta possa essere considerata indipendentemente dal contesto⁷¹. Infatti i fondamenti di tale approccio sono mal posti. Non si può di fatto determinare cosa si considera coerente senza riferirsi in alcun modo alla *motivazione* di colui che sceglie – ciò che la persona sta cercando di fare. Invocare un simile legame con le motivazioni equivarrebbe però ad un riferimento esterno (agli atti di scelta stessi) e pertanto la condizione di coerenza non potrebbe essere di pura coerenza interna alla scelta: "Tuttavia se una persona è coerente, si tratti di un ottuso egoista, di un ammirevole altruista o di un militante conscio della propria condizione di classe, il suo comportamento apparirà volto alla massimizzazione della sua utilità in questo mondo incantato di definizioni"⁷².

Le condizioni a sostegno della coerenza interna non sono rilevanti per la scelta in particolare quando le preferenze sono incomplete (come testimonia il povero asino di Buridano), oppure quando le decisioni devono essere prese in presenza di conflitti irrisolti⁷³.

Inoltre le proprietà interne della scelta possono essere tutt'altro che semplici quando il ragionamento implicato nella scelta incorpora qualcosa di più complesso rispetto al seguire meccanicamente un dato ordinamento completo e include, tra le varie altre possibilità, caratteristiche

come il rispetto delle regole, l'implicazione di soluzioni, l'esser guidato da obblighi, l'utilizzo di metaordinamenti, l'anticipazione di cambiamenti di gusti, o l'aver preferenze endogene. Ciascuna di queste caratteristiche può certamente generare particolari corrispondenze di scelta, ma tali corrispondenze non sono tutte uguali e non sono nemmeno specificabili in modo da non dipendere dal contesto. E non si tratta nemmeno, ovviamente, di condizioni di coerenza interne.

Quindi, in primo luogo, considerare le condizioni di corrispondenza della scelta come prettamente interne alla scelta quando la loro razionalità è riferita a valori, obiettivi, strategie, i quali non possono essere compresi senza riferirsi a ciò che sta dietro la scelta, è un errore concettuale. La difficoltà sorge a causa dell'implicita assunzione che tale approccio sottende, secondo la quale gli atti di scelta sono di per sé simili a proposizioni che possono contraddirsi a vicenda o essere tra loro coerenti. Azioni in apparente contraddizione tra loro come "dire A" e "dire non-A" possono non essere effettivamente incoerenti nel modo in cui lo sono le loro rispettive proposizioni. Infatti, a seconda delle circostanze, la scelta duale di "dire A" e "dire non-A" può essere coerente con l'adozione di sofisticate linee di comportamento: "Ad esempio, la persona che formulasse entrambe le affermazioni potrebbe voler essere considerata un malato mentale al fine di essere investita di minore responsabilità, oppure potrebbe essere inadatta ad esprimere un giudizio. O potrebbe semplicemente voler confondere l'osservatore. O potrebbe voler controllare come le persone reagiscono a proposizioni apparentemente contraddittorie"⁷⁴.

Ciò dimostra che non è possibile che la funzione di scelta sia coerente o non sia coerente senza che sussista un'interpretazione del comportamento. O, detto in altri termini, non si può effettivamente valutare la coerenza o l'incoerenza di un insieme di scelte esclusivamente su basi interne, senza introdurre qualcosa di esterno alla scelta, come ad esempio gli obiettivi o i valori sottostanti che vengono perseguiti o sperimentati attraverso la scelta.

Le condizioni usuali cui di frequente ci si riferisce per sostenere la coerenza interna (assiomi delle preferenze rivelate, coerenza per contrazione, binarietà) potrebbero persino non essere generate esternamente quando l'esercizio della scelta razionale implica una complessità di qualche tipo (come l'incompletezza o la dipendenza dal menu delle preferenze): "Si supponga che la persona, mentre è a tavola a cena, debba scegliere tra mangiare l'ultima mela del cestino di frutta (y) e non mangiare niente (x), rinunciando alla mela dal bell'aspetto. La persona decide di comportarsi decorosamente e non mangia niente (x), rinunciando alla mela (y). Tuttavia se il cestino avesse contenuto due mele e la persona avesse dovu-

to scegliere tra non mangiare niente (x) e mangiare la mela dal bell'aspetto (y), e mangiare l'altra, anch'essa dal bell'aspetto (z), avrebbe ragionevolmente scelto (y), senza per questo aver violato alcuna regola di buon comportamento. La presenza di un'altra mela (z) rende una delle due mele decorosamente scegliibili, ma questa combinazione di scelte violerebbe le condizioni standard di coerenza [...] nonostante non ci sia nulla di particolarmente 'incoerente' in questa particolare coppia di scelte (dati i valori e gli scrupoli della persona)⁷⁵.

In questo caso è evidente che la filosofia che ispira l'approccio delle preferenze rivela essenzialmente sottostima il fatto che l'uomo è un animale sociale e che le sue scelte non sono rigidamente vincolate solo alla sua struttura di preferenze. Un atto di scelta per questo animale sociale che è l'uomo è, in un senso fondamentale, sempre un atto sociale, mai soltanto una mera estrinsecazione meccanica della sua struttura di preferenze. Pertanto l'approccio fallisce completamente sia nella sostanza che in termini concettuali⁷⁶.

Vi è tuttavia una seconda interpretazione del concetto di scelta razionale che si richiama per l'appunto ad un principio esterno: non si tratta qui di confrontare scelte alternative tra loro, come nel caso precedente, ma di scegliere ciò che va maggiormente a vantaggio del proprio interesse o, più in generale, ciò che massimizza qualcosa di esterno all'atto di scelta, siano essi scopi, obiettivi o valori. Non sfugge a critiche, per alcuni aspetti simili a quelle precedentemente esposte, anche la visione autointeressata della razionalità che è stata di fatto dominante nell'economia contemporanea. L'assunto di fondo ha l'effetto di semplificare radicalmente la caratterizzazione del modello economico, poiché dissocia il comportamento individuale da valori altri rispetto all'interesse proprio. L'individuo può apprezzare qualunque cosa ma, secondo tale prospettiva, egli sceglie in maniera del tutto coerente con la sua visione dell'auto-interesse. Questa visione ristretta della razionalità, afferma Sen, non solo è arbitraria, ma può anche condurre a seri problemi descrittivi e predittivi: non si riesce così infatti a spiegare perché spesso le persone lavorino insieme in attività produttive interdipendenti, perché spesso si riscontrino comportamenti animati da coscienza civica, oppure perché l'osservazione di alcune norme basilari vincoli strettamente le azioni egoistiche in moltissimi contesti. La constatazione di tale dissonanza ha fatto sì che si tentasse di operare opportuni "aggiustamenti" del paradigma, tramite la costruzione di ingegnosi modelli con strutture aggiuntive, senza tuttavia rigettare mai l'assioma del perseguimento del *self interest*. Se si accetta che i moventi dell'azioni non siano solo egoistici, dovremmo allora poter includere altre motivazioni, come la simpatia (*sympathy*) o il senso di obbligazione (*commitment*). La

simpatia corrisponde al caso in cui la preoccupazione per la situazione degli altri influenza direttamente il benessere di una persona; l'obbligazione, invece, fa sì che una persona opti per un atto che, a suo giudizio, comporterà un livello di benessere personale inferiore rispetto a quello che una alternativa pure accessibile sarebbe in grado di generare. Ora, mentre la simpatia può essere ancora compatibile con un'impostazione di stampo neoclassico e può essere vista come una massimizzazione della propria utilità attraverso il ricorso a preferenze, di natura altruistica, l'obbligazione implica invece l'analisi e il giudizio sui propri valori e obiettivi e non è direttamente funzionale al benessere individuale: "L'obbligazione implica, in modo essenziale, una scelta in contrasto con le preferenze facendo in tal modo venire meno l'ipotesi cruciale secondo la quale l'alternativa scelta deve essere migliore, per il soggetto, delle altre (o per lo meno non peggiore), ciò richiede che i modelli siano formulati in maniera essenzialmente diversa"⁷⁷. A sua volta questa analisi, insieme alle scelte che ne conseguono, pone la questione dell'identità individuale – cioè del modo in cui una persona considera se stessa – la quale è connessa all'identità sociale e alla capacità di considerarsi in rapporto agli altri. L'obbligazione, cioè, è importante per l'argomentazione condotta da Sen, in quanto traccia un solco tra *scelta personale* e *benessere personale*, contrariamente da ciò che sostiene la teoria economica. Questa identità è talvolta oscurata dall'ambiguità del termine "preferenza", dal momento che l'uso normale di questo termine permette di identificare la preferenza con il concetto di stare meglio, e al tempo stesso non è innaturale definire "preferito" come "scelto". Ma tale legame viene evidentemente reciso non appena si ammette che l'obbligazione è una componente della scelta. Ebbene, ci si potrebbe chiedere, ma nei contesti economici è veramente rilevante l'obbligazione? In realtà essa è centrale, ad esempio, nel problema della motivazione al lavoro, la cui importanza, ai fini dello svolgimento dell'attività produttiva, può difficilmente essere ignorata. In questi casi può risultare non solo oneroso, ma addirittura impossibile un sistema di supervisione con ricompense e penalizzazioni tale che ognuno sia incentivato ad impegnarsi al massimo, perciò ciascun sistema economico ha cercato di fare affidamento sull'esistenza di atteggiamenti verso il lavoro che sostituiscano il calcolo di guadagno netto ricavabile da ciascuna unità di sforzo. Il condizionamento sociale gioca qui un ruolo cruciale: questi problemi, infatti, sono connessi con l'etica, dal momento che il ragionamento morale influenza le azioni di un individuo, ma in senso più ampio si tratta di questioni sociali e culturali, di cui la moralità è solamente una parte. Il punto non è tanto poter sempre assumere che siano presi in considerazione simili orientamenti sociali, ma piuttosto che tali valori di più

ampio respiro non siano esclusi in quanto irrazionali o perché sarebbe irrazionale prenderli in considerazione⁷⁸.

La visione auto-interessata della razionalità che caratterizza l'uomo economico, dunque, presenta il grave limite di essere parziale: ad esempio, non permette di spiegare perché le persone sentano la necessità di cooperare tra loro o perché vi siano comportamenti indotti dall'esistenza di una coscienza civica anziché mossi dal puro egoismo: "Guardando al lato positivo del problema, si ha che la possibilità di influenzare il comportamento umano con mezzi che non siano i soliti incentivi economici può essere di gran lunga più sostanziale di quanto non sia tipicamente ipotizzato nella letteratura economica. La rigida corrispondenza tra scelte, preferenze e benessere, supposta dalla teoria economica tradizionale, rende l'analisi più semplice ma esclude altresì importanti percorsi di cambiamento economico e sociale⁷⁹.

D'altro canto, Sen non ritiene sia sufficiente estendere il principio di massimizzazione ad altri scopi o valori diversi dall'interesse proprio: certamente, inserire diverse tipologie di obiettivi e di valori nella struttura massimizzante rende l'approccio molto più flessibile, non escludendo più a priori possibilità sensate (ad esempio, che una persona altruista voglia massimizzare il benessere sociale aggregato, o alcune dimensioni che riguardino l'equità o la giustizia sociale, senza che per questo il suo comportamento risulti non massimizzante); tuttavia, anche l'approccio della massimizzazione così inteso risulta limitativo come caratterizzazione della scelta razionale per almeno due motivi.

Innanzitutto, osserva Sen, nella teoria *standard* la massimizzazione viene spesso definita in maniera troppo restrittiva, con particolare insistenza, ad esempio, sulla completezza dell'ordinamento preferenziale in base al quale le scelte devono essere compiute. Tale restrizione non è resa necessaria dalle proprietà matematiche della massimizzazione; anzi, quelle che a volte vengono considerate proprietà necessarie della massimizzazione, come l'assioma debole e forte delle preferenze rivelate, non sono un requisito necessario per il comportamento massimizzante, e possono a volte essere incoerenti rispetto ad esso. Per questo, propone Sen, la scelta degli assiomi per il comportamento massimizzante deve avvenire in base alla natura degli obiettivi concreti, e non seguire semplicemente una formula meccanica di coerenza.

Una secondo motivo, più fondamentale, attiene al fatto che *l'atto di scelta* e l'importanza del *processo di scelta*, ancor più del risultato finale a cui conduce la scelta stessa, possa avere valore per l'individuo. L'attenzione all'aspetto della formazione della scelta è importante per non cadere nell'errore dovuto al fatto che la formulazione del comportamento massimiz-

zante in economia è spesso andata di pari passo con la modellizzazione della massimizzazione nella fisica e nelle discipline correlate. La differenza evidente, tuttavia, è che il comportamento massimizzante è ben altra cosa rispetto alla massimizzazione involontaria, proprio a causa del ruolo rivestito dall'atto di scelta. La responsabilità associata alla scelta può influenzare il nostro ordinamento dei risultati definiti in maniera ristretta e può accadere che le funzioni di scelta e le relazioni di preferenza siano influenzate in via parametrica da specifiche caratteristiche dall'atto di scelta, come l'identità di chi sceglie, il menu sul quale deve essere compiuta la scelta e la relazione dell'atto particolare con norme sociali comportamentali che disciplinano certe azioni sociali⁸⁰. Per accettare preferenze di questo tipo, l'atto di scelta dev'essere internalizzato nel sistema: in questo modo non vi è opposizione con l'approccio generale al comportamento massimizzante, perché si tiene conto che l'influenza dell'atto di scelta sulle preferenze è coerente con motivazioni piuttosto diverse e può avere spiegazioni alternative. In particolare, possono essere rilevanti la *reputazione* (dato che un individuo può aspettarsi un guadagno futuro dall'essersi conquistato una certa reputazione operando scelte che non appaiono immediatamente massimizzanti), *l'obbligo sociale* e *gli imperativi morali*, *gli effetti di benessere diretti* (relativi al fatto che il benessere di una persona può essere direttamente influenzato dal processo di scelta, ad esempio, da ciò che pensano gli altri di lei mentre compie una determinata scelta) e infine l'attitudine a *seguire regole convenzionali* (per cui, senza chiedersi quali siano gli effetti di benessere e reputazioni, né ponendosi dilemmi morali, un individuo può decidere di comportarsi semplicemente secondo le norme di comportamento in uso).

Tutto questo non sembra trovare uno spazio adeguato nel principio *standard* di massimizzazione così come viene postulato dalla teoria della scelta. Alla luce di tali chiarificazioni, la disciplina della massimizzazione, una volta che si tenga conto anche delle preferenze incomplete, della dipendenza dal menu e della sensibilità al processo, può fornire una buona comprensione di una parte importante della scelta razionale. Nonostante ciò, la portata della ragione si estende oltre ed include un'analisi critica degli obiettivi e dei valori che sottostanno a ciascun comportamento massimizzante. Sen suggerisce di guardare alla razionalità in modo più esteso, non come a una formula privilegiata o come ad un insieme di condizioni convenzionalmente poste, ma come una disciplina fondata sul principio che non solo le scelte, ma anche gli obiettivi, i valori e le priorità, dell'individuo debbano rispettare il "requisito della ragione".

Qual è allora la vera funzione della razionalità? Innanzitutto, spiega Sen, la funzione principale e più diretta della ragione è di tipo *normativo*:

“Vogliamo pensare ed agire con saggezza e con giudizio piuttosto che stupidamente o impulsivamente”; si tratta, cioè, di un “uso sistematico della ragione”⁸¹.

L'approccio auto-interessato alla razionalità, nonostante privilegi l'interesse proprio, mina in realtà il ragionamento su se stessi, rinnegando “la più intima capacità dell'uomo che ci distingue, in vari modi, dal resto del regno animale, vale a dire la nostra capacità di ragionare e di condurre analisi ragionate”⁸². Come già Sen rimarcava nel suo celebre saggio del 1977⁸³, la critica a cui si espone l'analisi della scelta razionale non riguarda tanto il fatto che i soggetti siano auto-interessati, quanto il fatto di postulare che essi non sappiano distinguere tra benessere personale, proprio interesse privato, propri scopi e obiettivi, valori personali, ragioni sensate di scelta e così via: è questa mancanza che determina, secondo Sen, una grave limitazione della razionalità e, implicitamente, una negazione della libertà di pensiero. Si può sostenere infatti che la libertà della persona stessa non possa non rappresentare un ingrediente cruciale di un'interpretazione sufficientemente ampia della razionalità: quest'ultima è particolarmente importante a causa della sussistenza di svariate ragioni di scelta, dalle preoccupazioni per il proprio benessere alle ragioni socialmente e moralmente responsabili. In questi casi, “se la porta deve essere chiusa ad entrambe, ciò deve avvenire per mano dell'analisi della persona in questione, e non dall'esterno sulla base di un presunto terreno metodologico in base al quale la razionalità richiede che una porta o un'altra siano sigillate persino prima che la persona abbia avuto l'opportunità di giungere di fronte ad esse”⁸⁴.

Nel suggerirci un approccio alla razionalità basato sulla capacità dell'individuo di ragionare e di guardare a sé come a un essere libero e in grado di scegliere senza essere assoggettato ad assiomi *a priori*, Sen ne riconosce come limite il fatto di non poter disporre di un “test sicuro” e sempre valido per decidere sulla razionalità o meno delle scelte individuali. Ciò tuttavia non dovrebbe realmente costituire un problema: il fatto che in certi casi sia difficile dire se le scelte di una persona siano compatibili con un'attenta analisi ragionata riafferma semplicemente l'idea che la razionalità sia una “disciplina complessa”, piuttosto che “un'applicazione meccanica di un insieme di semplici formule”⁸⁵. Si può dire infatti che ciò che non funziona con le strutture elaborate di *rational choice* non è solo la limitatezza delle particolari formulazioni adottate, ma anche il presupposto generale che la razionalità possa essere trasformata in una data formula, senza nessun contenuto procedurale ulteriore, relativo alla necessità di un'analisi critica delle scelte di un individuo come degli obiettivi e dei valori sottostanti.

La lezione di Sen sul piano dell'antropologia economica sta in definitiva proprio nell'opera di “disvelamento” nei confronti dell'eccesso di *semplificazione* che connota l'essere umano nella versione neoclassica: l'individuo è più sofisticato di quanto la teoria ammetta e questa complessità emerge tutte le volte in cui si va oltre la semplice osservazione delle scelte (così come postulata da Samuelson e più in generale dall'economia neoclassica) per addentrarsi nel campo delle *motivazioni* delle scelte individuali.

Così, la critica alla visione egoistica dell'individuo (e allo sfondo utilitarista che ancora è in essa impressa, nonostante le riformulazioni moderne del concetto di scelta volte proprio ad eliminare lo scomodo riferimento all'utilità) è una critica alla visione troppo ristretta (*narrow view*) degli esseri umani, dipinti come meri massimizzatori dell'utilità, al suo riduzionismo e alle sue ripercussioni sia a livello sociale che etico e antropologico. Ogni “ampliamento” della razionalità economica, anche in direzione della dimensione interpersonale, va inquadrato nel contesto di una più complessiva riflessione sui fondamenti etici ed antropologici dell'economia stessa, al fine di ricondurre l'economia all'interno di quell'intreccio virtuoso tra etica, economia e politica che caratterizzava l'approccio della scienza economica ai suoi albori, come emerge, ad esempio, dal pensiero di Adam Smith. Quando si considera l'uomo nella sua vita in società, la reciproca cooperazione nella produzione, il compiere il proprio dovere in un'attività congiunta, sia essa produzione economica o vita civica, allora lo spettro delle motivazioni sottostanti la scelta *conta*: la simpatia, la generosità, lo spirito pubblico, e non solo l'egoismo⁸⁶.

Questa ricca e profonda comprensione della necessità di una grande varietà di motivazioni, in un mondo complesso, consente di affacciarsi alle grandi questioni economiche (il ruolo del mercato, la disuguaglianza, lo sviluppo) con una visione di più ampio respiro di ciò che ci consentono i modelli matematici del *mainstream*.

È in effetti proprio questa, probabilmente, l'eredità più propriamente smithiana presente nella lezione di Sen, il cui merito è anche quello di aver chiarito il fraintendimento cui è andato incontro il padre dell'economia⁸⁷: Smith è stato sempre considerato, infatti, il sostenitore dell'interesse personale, molla del buon funzionamento del mercato,⁸⁸ Sen invece ricolloca *La ricchezza delle nazioni* nell'alveo del più ampio programma di lavoro definito proprio nella *Teoria dei sentimenti morali*⁸⁹, programma il cui fulcro sta in quella “ragione pratica” comprendente questioni morali ma anche politiche ed economiche. Solo comprendendo l'idea ricca e poliedrica che Smith aveva dell'uomo potremmo capire la sua vocazione di “difensore del mercato”, vocazione certo condivisa sulla stessa base da Sen: le motivazioni e le intenzioni dell'agire umano giungono a maturazio-

ne e possono trovare realizzazione solo a livello intersoggettivo; è dunque nello *scambio*, in ogni genere di scambio, non solo economico, nel vivo delle situazioni, che le cose assumono valore. Lo scambio di merci, che nel mercato si attua, è solo un caso particolare dello scambio in generale, in cui si sviluppa l'attitudine commutativa dell'uomo, impegnato in continue transazioni. Per questo motivo essere favorevoli al mercato significa, innanzitutto, non far violenza a questa tendenza costitutivamente umana, a questa attitudine naturale che oltre che nel vendere e comprare si esprime anche nel conversare, nel donare, nel barattare. Tuttavia, poiché nel mercato è soprattutto l'interesse personale che si esprime, e poiché abbiamo visto che questa non è che una delle molteplici inclinazioni umane, altri atteggiamenti vanno protetti e altre possibilità vanno garantite, cosa che il mercato da solo non può fare; proprio per questo Sen, ancora in accordo con Smith, ritiene che alcune regolamentazioni siano necessarie. Infatti, sempre la complessità dell'individuo e del mondo in cui egli agisce fa sì che vi siano vari livelli di analisi: quello soggettivo delle *propensioni*, quello intersoggettivo degli *scambi* e anche quello oggettivo degli *assetti*. Gli assetti costituiscono in un certo senso le situazioni, più o meno favorevoli, all'interno delle quali motivazioni, scopi e progetti umani possono o meno realizzarsi; essi rendono le cose verso cui propendiamo più o meno raggiungibili e più o meno soddisfacente l'uso finale, oltre ad influenzare e condizionare gli stessi desideri da cui siamo mossi. L'interazione di libero mercato e di accorte politiche pubbliche tese alla fornitura di servizi sociali fondamentali come l'istruzione e la sanità non risponde ad altro se non alle esigenze di un individuo così concepito, con un' enfasi tutta particolare sulla autonomia e su tutte le circostanze, prima fra tutte l'educazione, che possono rinforzarla. Un individuo senz'altro molto diverso dall'*homo oeconomicus* neoclassico il cui benessere, utilitaristicamente inteso, richiederebbe certo un'idea di società e di sviluppo molto diversa sia da quella di Smith che da quella di Sen.

Note

²⁰ Cfr. Samuelson P., *A Note on the Pure Theory of Consumer Behaviour*, in "Economica", 5, 1938, pp. 61-71; tr. it. *Sulla teoria pura del consumatore*, in Samuelson P., *Analisi economica, ottimizzazione e benessere*, Il Mulino, Bologna, 1993; *Idem, Foundation of economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1947; trad. it. *Fondamenti di analisi economica*, Il Saggiatore, Milano, 1973; von Neumann J., Morgenstern O., *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, New Jersey, 1944; Savage L., *The foundations of statistics*, John Wiley & Sons, New York, 1954; Arrow K., *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York, 1951; *Idem, A Difficulty in the Concept of Social Welfare*, in "The Journal of Political Economy", 58 (4), 1950, pp. 328-346; Black D., *On the Rationale of Group Decision-making*, in "Journal of Political Economy", 56, 1948, pp. 23-34; *Idem, The Theory of Committees and Elections*, Cambridge University Press, Cambridge, 1958.

²¹ Come ha osservato J. Harsanyi, "L'errore davvero cruciale dell'edonismo consiste nel fatto che esso assume che tutto ciò che ci interessa siano i nostri stati mentali (anche se dovessimo estendere oltre il piacere e il dolore la lista di quelli pertinenti). È semplicemente un fatto che noi esseri umani abbiamo [...] desideri e preferenze trascendenti, e cioè desideri e preferenze che non sono diretti verso i nostri stati mentali, ma verso stati di cose del mondo esterno, siano essi fisici oppure relativi agli stati mentali di altre persone". Così, alcuni possono desiderare la virtù, il bene dell'umanità, il lavoro, altri il libertinaggio, i soldi, il potere, lo status e così via. Né utilità è necessariamente sinonimo di felicità, in quanto l'utilità può essere indipendente dal raggiungimento dei nostri obiettivi (per esempio, può derivare dal fatto stesso di perseguirli) e vi sono desideri (che Harsanyi chiama "strettamente trascendenti") di cui "non possiamo sapere se si realizzeranno (o se si siano realizzati) o meno, o addirittura tali che non sperimenteremo mai i loro effetti causali poiché, al momento della loro realizzazione, per una ragione o per l'altra, non saremo presenti" (è il caso, per esempio, di chi si preoccupa del benessere economico della sua famiglia dopo la propria morte, pur sapendo che non sarà lì a controllare che le cose siano andate come avrebbe voluto). "Non è affatto sorprendente", nota ancora Harsanyi, "che la selezione naturale abbia dotato gli esseri umani di desideri e preferenze trascendenti, poiché è una caratteristica molto utile biologicamente essere interessati al mondo esterno e agli altri esseri umani e non esclusivamente a ciò che accade all'interno della nostra mente" (Harsanyi J., *L'utilitarismo*, Il Saggiatore, Milano, 1988, pp. 130-131). Togliere l'utilità "dall'interno della nostra mente" consente non solo di dissipare equivoci, ma anche di rendere più potente il "calcolo" utilitaristico.

²² La teoria economica – come è noto – viene normalmente suddivisa in due grandi ambiti: la Macroeconomia, che studia gli aggregati economici (crescita del sistema, disoccupazione, inflazione, scambi con l'estero, bilancio dello stato e politiche economiche, banche centrali e politiche monetarie, ecc.), e la Microeconomia, che analizza singoli aspetti dei fenomeni economici (le decisioni di consumo, l'adozione di una tecnologia, le politiche competitive, la formazione del prezzo in un mercato, il progresso tecnologico, ecc.).

²³ Kahneman D., Tversky A., *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, in "Science", 211, 1981, pp. 453-458.

²⁴ Gravelle H., Rees R., *Microeconomia: Teoria, strumenti, scelte individuali e sociali*, Hoepli, Milano, 1988, p. 8.

²⁵ Pareto V., *Manuale di economia politica* (1906), Università Bocconi, Milano, 2006; Slutsky E. E., *Sulla teoria del bilancio del consumatore*, in "Giornale degli Economisti", 51, 1915, pp. 1-26; Hicks J. R. e Allen R. D. G., *A Reconsideration of Theory of Value*, in "Economica", 1934, pp. 52-76.

²⁶ In realtà questo strumento geometrico per l'analisi del consumo fu introdotto per la prima volta da Edgeworth, nel contesto dell'analisi del monopolio. Per Edgeworth le curve di indifferenza non erano altro che le curve di livello della funzione di utilità dell'individuo (Edgeworth F. Y., *Papers Relating to Political Economy*, Macmillan, London, 1925).

²⁷ Hicks J. R. e Allen R. D. G., *A Reconsideration of Theory of Value*, in "Economica", 1934, pp. 52-76.

²⁸ Cfr. Arrow K., *Alternative Approaches to the Theory of Choice in Risk-taking Situations*, in "Econometrica", 19, 1951, pp. 404-437; Arrow K., Debreu G., *Existence of a Competitive Equilibrium for a Competitive Economy*, in "Econometrica", 22 (3), 1954, pp. 265-290; Arrow K., *Functions of a Theory of Behaviour under Uncertainty*, in "Metroeconomica", 11, 1959, pp. 12-20; Uzawa H., *On Preferences and Axioms of Choice*, 1956, in "Annals of Statistical Mathematics", 24, 1956, pp. 35-40; Gorman W., 1955, *The Intransitivity of Certain Criteria Used in Welfare Economics*, in "Oxford Economic Papers", 7, 1955, pp. 25-35; Gorman W., 1976, *Tricks with Utility Function*, in M. Artis and M. Nobay (eds.), *Essay in Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976, pp. 211-245.

²⁹ Cfr. Houthakker H. S., *Revealed Preference and the Utility Function*, in "Economica" (New Series), 17, 1950, pp. 159-174.

³⁰ Confronta Samuelson P. A., *Sulla teoria pura del consumatore: una nota*, cit., pp. 63-78 e sempre dello stesso autore, *A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour: An Addendum*, in "Economica", 1938, pp. 353-354 e *Consumption Theory in Terms of Revealed Preferences*, in "Economica", 1948, pp. 243-253.

³¹ La proprietà di riflessività richiede che ciascun paniere sia valutato almeno quanto se stesso; la proprietà di completezza richiede che dati due panieri qual-

siasi, essi possano essere confrontabili tra loro e ordinabili; la transitività impone che se x è preferito a y e y a z , allora x deve essere necessariamente preferito a z , pena l'incoerenza. La condizione di continuità impone che dati due beni qualsiasi nel paniere, sia sempre possibile ridefinirne le quantità riducendo quella del bene inizialmente preferito o aumentando l'altra in modo che al termine del processo, il vecchio e il nuovo paniere siano esattamente equivalenti dal punto di vista delle nostre preferenze. Non esiste cioè nessun bene che non possa essere scambiato con un ammontare debitamente incrementato al margine di un altro bene. In questo modo è esclusa la possibilità di ordinamenti lessicografici. Infine l'ipotesi di convessità delle preferenze implica che se due panieri sono debolmente preferiti ad un paniere dato, anche una loro combinazione è debolmente preferita al paniere dato.

³² Cfr. Hargreaves Heap S. et al., *The Theory of Choice. A Critical Guide*, Blackwell Publishers, Cambridge, 1992; tr. it. *La teoria della scelta*, Laterza, Roma-Bari, 1996, p. 21.

³³ Samuelson P., *Sulla teoria pura del consumatore*, cit., p. 76.

³⁴ Pareto V., *Cours d'économie politique*, Rouge, Lausanne, 1896; trad. it. *Corso di economia politica*, UTET, Torino, 1971.

³⁵ "Si può ipotizzare che gli individui posseggano dei desideri, e che vogliano soddisfarli tramite l'acquisto di panieri di beni. Tali desideri possono essere 'buoni', 'cattivi', 'egoisti', 'altruisti', che dir si voglia; l'unica clausola è che i desideri generino un ordinamento di preferenze tale per cui ciascun individuo sia sempre in grado di dire se preferisce un paniere rispetto ad un altro, o se è indifferente tra i due, e che tale ordinamento soddisfi le condizioni di coerenza" (Hargreaves Heap et al., trad. it. *La scelta razionale*, cit., p. 20).

³⁶ Le due accezioni non sono sempre così distinguibili quando vengono impiegate dagli economisti, e i loro contorni restano talvolta sfumati.

³⁷ Samuelson P., *A note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour*, in "Economica", 5; trad. it. *Sulla teoria pura del consumatore: una nota*, in *Analisi economica, ottimizzazione, benessere*, Il Mulino, Bologna, 1993, p. 71.

³⁸ "Se dico che è razionale colui che massimizza una funzione obiettivo quale essa sia e non sono in grado di specificare quale sia questa funzione-obiettivo, allora corro il rischio di definire razionale qualsiasi comportamento. Se vedessi, per esempio, che un soggetto beve benzina dovrei concludere che questo avviene perché egli preferisce la benzina ad altre bevande; il che è assurdo" (Zamagni S., *Intervista*, a cura di L. Bruni, in "Nuova Umanità", 103, 1996, p. 47).

³⁹ Cfr. Wilk R.R., *Economia e culture. Introduzione all'antropologia economica*, Bruno Mondadori, Milano, 2007.

⁴⁰ Numerosi ed illuminanti studi hanno messo in dubbio la validità dei singoli assiomi. L'economista Georgescu Roegen negli anni Quaranta del secolo scorso sollevò una critica alla teoria della scelta razionale ritenendo che anche se un indi-

viduo possiede un ordinamento delle preferenze questo non esclude la possibilità che l'assioma della continuità non sia soddisfatto, per cui non viene esclusa la possibilità di un ordinamento lessicografico delle preferenze. Un ordinamento lessicografico comporta una struttura gerarchica tra le preferenze per cui una piccolissima differenza in una dimensione ritenuta più importante nella scala gerarchica conterà di più di una differenza anche enorme in una ritenuta meno importante (il termine preferenze lessicografiche deriva, per analogia, dall'ordinamento delle parole in un dizionario, in cui le parole sono disposte in modo tale che un termine verrà prima di un altro che inizia con una lettera dell'alfabeto successiva), cfr., Georgescu Roegen N., *Analytical Economics: Issues and Problems*, Harvard University Press, Cambridge Mass., 1966. Tra le più note critiche alle ipotesi sulle preferenze applicate ad uno dei modelli più riconosciuti dell'economia neoclassica (la teoria dell'utilità attesa) è da ricordare certamente la sfida lanciata da Maurice Allais all'assioma di indipendenza delle alternative irrilevanti, in cui si rilevava, tramite un esperimento, come le persone fanno scelte che non sono coerenti con il modello di utilità attesa (Cfr., Allais M., *Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine*, in "Econometrica", 21, pp. 503-46). Successivamente un altro esperimento, condotto da Daniel Ellsberg, ha messo in dubbio la possibilità di descrivere il comportamento individuale nelle scelte in condizioni di incertezza attraverso il medesimo modello (la differenza principale tra le due diverse confutazioni dell'assioma sta nel fatto che nell'esperimento di Allais la probabilità di un dato evento è data, cioè siamo in un contesto con probabilità oggettive, mentre l'esperimento di Ellsberg è condotto in un ambiente in cui le probabilità non sono note le probabilità. Cfr. Ellsberg D., *Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms*, in "Quarterly Journal of Economics", 75, 1961, pp. 643-669). Nonostante l'indubbia importanza di tali dimostrazioni delle incoerenze logiche delle preferenze umane rispetto agli assiomi della razionalità, in questo volume prenderemo in esame solo le critiche più "dirompenti" ai postulati neoclassici, cioè le critiche che scuotono, se così si può dire, dalle fondamenta l'impianto della concezione dell'*homo oeconomicus* fissato a priori dall'economia moderna. Molti economisti infatti, rimanendo ancorati ad un dibattito intorno ai modelli di preferenza individuati da Allais e Ellsberg, pensano che la soluzione dei loro paradossi consentirebbe di continuare a condurre l'analisi economica presupponendo tranquillamente che gli agenti siano razionali, anzi, la focalizzazione sui paradossi parrebbe aver indirettamente rafforzato il dogma della razionalità: come afferma D. Kahneman, "se l'accusa più pesante contro la razionalità dell'uomo economico si riduce a queste sottili incoerenze, in fondo non c'è molto di cui preoccuparsi" (Kahneman D., *New Challenges to the Rationality Assumption*, in "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 150, 1994, pp. 18-36; trad. it. *Economia della felicità*, Il Sole 24 Ore Ed., Milano 2007, p. 3).

⁴¹ L'espressione "uomo di Chicago", per intendere l'*homo oeconomicus* neoclassico, è dovuta al fatto che la sua più rigorosa caratterizzazione è dovuta ad esponenti della celebre Scuola economica di Chicago. L'espressione è stata coniata dal premio Nobel D. McFadden: "I wille call a consumer *Chicago Man* if he conforms to the standard economic model of perception, preference, and process rationality, since the postulated behavior includes the ubiquity of maximizing behavior associated with Becker and the structure of beliefs associated with Lucas. *Chicago man* is associated with one-way flows from perceptions and tastes to the cognitive task of preference maximization" (McFadden D., *Rationality for Economists*, in "Journal of Risk and Uncertainty", 4, 1998, p. 5).

⁴² Cfr. Hogarth R. M., Reder M. W., *Perspectives from Economics and Psychology*, in R. Hogarth and M. Reder (a cura di), *Rational Choice*, University of Chicago Press, London, 1986.

⁴³ Così, ad esempio, Provasi G., *Oltre il modello di razionalità limitata. Il contributo del cognitivismo*, in "Rassegna italiana di sociologia", 36 (2), 1995, pp. 251-278.

⁴⁴ Codara L., *Le mappe cognitive*, Carocci, Roma, 1998, p. 24.

⁴⁵ Cfr., Viale R., *Cognitive Constraints of Economic Rationality*, in H. Simon, M. Egidi, R. Marris, R. Viale, *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*, Edward Elgar Publisher Limited, England, 1992.

⁴⁶ Job R., *I processi cognitivi*, Carocci, Roma 1998, p. 223.

⁴⁷ Resnik M. D., *Choices*, University of Minnesota, Minnesota, 1990.

⁴⁸ Cfr. Hargreaves Heap S. *et al.*, *The Theory of Choice. A Critical Guide*, Blackwell Publishers, Cambridge (Mass.), 1992; trad. it., *La teoria della scelta. Una guida critica*, Editori Laterza, Roma-Bari, 1996, pp. 24-25.

⁴⁹ Rumiati R., *Giudizio e decisione*, Il Mulino, Bologna, 1990. Nelle versioni più moderne dell'utilità attesa si distinguono fondamentalmente tre assiomi: l'assioma di ordinamento, l'assioma di continuità e l'assioma di indipendenza. Utilizzando questi tre assiomi (più gli assiomi classici del calcolo delle probabilità) è possibile dimostrare un teorema di rappresentazione dell'utilità attesa in base al quale si afferma che un agente che sceglie in conformità con gli assiomi precedentemente citati - ed è dunque razionale nel senso di von Neumann e Morgenster - massimizza l'utilità attesa. Il modello è applicabile in situazioni di rischio, nelle quali le probabilità corrispondenti a ogni stato del mondo sono "oggettive", come nelle reali lotterie. In Machina M. J., *Choice under uncertainty: problems solved and unsolved*, in "The Journal of Economic Perspectives", 1, 1987, pp. 121-154, si trova una discussione piuttosto tecnica ma esauriente della teoria della scelta applicata a situazioni di incertezza.

⁵⁰ Ciò si collega a studi antropologici sulla capacità decisionale che dimostrano l'impiego, da parte degli individui, di regole rudimentali e approssimative per affrontare scelte complesse e rischiose. In particolare si è dimostrato come, pro-

prio in relazione alla percezione del rischio, la cultura possa influenzare le idee degli individui riguardo a situazioni considerate rischiose o pericolose (Douglas M., *Come percepiamo il pericolo. Antropologia del rischio*, Feltrinelli, Milano, 1991).

⁵¹ Thaler R., *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, in "Journal of Economic Behavior and Organization", 1 (1), 1980, pp. 39-60. A proposito di queste critiche, alcuni economisti come M. Friedman e L. J. Savage, hanno difeso l'impostazione economica classica affermando che questa è pur sempre una scienza positiva poiché quello che interessa è vedere se essa è in grado di predire il comportamento del consumatore, e talvolta effettivamente lo è (Friedman M., Savage L.J., *The Utility Analysis of Choices Involving Risk*, in "The Journal of Political Economy", 56 (4), 1948, pp. 279-304; Friedman M., *The Methodology of Positive Economics*, in *Essays in Positive Economics*, Chicago University Press, Chicago, 1953).

⁵² Cfr. Sacco P.L., Zamagni S., *Teoria economica e relazioni interpersonali*, Il Mulino, Bologna, 2006.

⁵³ Gary Becker afferma che l'approccio economico non permette solo di studiare "le modalità di allocazione delle risorse scarse", ma è anche in grado, almeno in via teorica, di offrire un'ampia visione su molti aspetti della realtà umana: "Ho comunque raggiunto la conclusione che un approccio economico possa essere applicato con successo a qualunque comportamento umano, che riguardi prezzi reali o prezzi virtuali, decisioni ripetute o infrequenti, motivazioni emotive o razionali, ricchi o poveri, uomini o donne, adulti o bambini, persone stupide o intelligenti, pazienti o dottori, uomini politici o uomini d'affari, professori o studenti" (Becker G., *L'approccio economico al comportamento umano*, Il Mulino, Bologna, 1998, p. 229).

⁵⁴ Frey B.S., *Non solo per denaro. Le motivazioni disinteressate dell'agire economico*, Bruno Mondadori, Milano, 2005, p. XI.

⁵⁵ Il sociologo inglese Richard Titmuss introdusse l'idea che pagare per il sangue donato potesse ridurre il valore sociale connesso a quell'azione e ridurre quindi la volontà di farlo (Titmuss R., *The Gift Relationship: from Human Blood to Social Policy*, New Press, London, 1970). In seguito, l'idea è stata ripresa dalla psicologia sociale che ha fornito evidenze empiriche sulla veridicità di questa idea e ha sottolineato come l'introduzione di premi o punizioni monetarie possa ridurre le motivazioni intrinseche connesse a determinate azioni.

⁵⁶ Cfr. Kasser T., *The High Price of Materialism*, MIT Press, Cambridge (Mass.), 2000; Ryan L., Dziurawiec S., *Materialism and its Relationship to Life Satisfaction*, in "Social Indicators Research", 55, 2001, pp. 185-197.

⁵⁷ Cfr. Bruni L., *Leconomia e i paradossi della felicità*, in Sacco P.L., Zamagni S., *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Bologna, 2002, pp. 173-254; Biswas Diener R., Diener E., *Making the Best of a Bad Situation*.

Satisfaction in the Slums of Calcutta, in "Social Indicators Research", 55, 2001, pp. 329-352.

⁵⁸ La letteratura su questo tema è veramente sterminata; diamo qui solo alcune indicazioni: Arrow K., *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York, 1951; trad. it. *Scelte sociali e valori individuali*, Etas, Milano, 2003; Gilbert M., *Rationality In Collective Action*, in "Philosophy of the Social Science", 36, 2006, pp. 3-17; List C., Pettit Ph., *Aggregating Sets of Judgments. An Impossibility Results*, in "Economics and Philosophy", 18, 2002, pp. 89-110; Mandler M., *A difficult Choice in Preference Theory: Rationality implies Completeness or Transitivity but not Both*, in *Varieties of Practical Reasoning* (ed. E. Millgram), MIT Press, Cambridge (Mass.), 2001.

⁵⁹ Sen A., *Razionalità e libertà*, Il Mulino, Bologna, 2005, p. 8.

⁶⁰ Sen A., *Choice and Preference*, in *Choice, Welfare and Measurement*, Blackwell, Oxford, 1982; trad. it. *Preferenza, confronti di benessere e misurazione sociale*, in *Scelta, benessere e equità*, Il Mulino, Bologna, 1986, p. 51. Sen osserva anche che, indagando sul comportamento umano, potremmo trovare casi che contraddicono la spiegazione riportata: vi sono situazioni in cui un individuo si rende conto di quali siano le sue "vere" preferenze attraverso l'osservazione delle proprie scelte; e si possono conoscere le preferenze di una persona ricorrendo a mezzi diversi dall'osservazione delle sue scelte (per esempio conversando con essa), e su questa base si può essere in grado di predire o consigliare le scelte che la persona potrebbe o dovrebbe fare.

⁶¹ Si veda Hicks J., *Valore e capitale*, cit.

⁶² Sen A., *Scelta, benessere e equità*, cit., p. 52.

⁶³ *Ibidem*.

⁶⁴ Samuelson P., *Consumption Theory*, cit., p. 243. Confronta anche il lavoro di Wong S., *Foundations of Paul Samuelson's Revealed Preference Theory*, Routledge & Kegan Paul, London, 1978.

⁶⁵ Samuelson P. A., *Sulla teoria pura del consumatore*, cit., p. 75.

⁶⁶ Little I., *A Reformulation of The Pure Theory of Consumer's Behaviour*, in "Oxford Economic Papers", 1949, pp. 90-99. Si veda anche Hicks: "La teoria econometrica della domanda studia esseri umani, ma solamente in quanto entità aventi certi schemi di comportamento di mercato; essa non asserisce, non pretende, in alcun modo di essere capace di scrutare nelle loro menti." (Hicks J., *A Revision of Demand Theory*, Clarendon Press, Oxford, 1956, p. 6).

⁶⁷ Sen A., *Comportamento e concetto di preferenza*, cit., p. 108.

⁶⁸ L'idea stessa di "cambiamento dei gusti", utilizzata nell'analisi di medio e lungo periodo, si basa su un determinato concetto di preferenza e non ha che fare solamente con la pura scelta effettiva. Confronta l'interessante saggio di Majumdar T., *The Rationality of changing Choice*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980 e l'articolo di Schwartz T., *Choice Functions, 'Rationality'*

Conditions, and Variations of the Weak Axiom of Revealed Preferences, in "Journal of Economic Theory", 13, 1976, pp. 152-157.

⁶⁹ Samuelson P., *Consumption Theory*, cit., p. 243.

⁷⁰ Sen A., *Comportamento e concetto di preferenza*, in *Scelta, benessere e equità*, cit., pp. 116-117.

⁷¹ Sen A., *Coerenza interna della scelta*, in *Razionalità e libertà*, Il Mulino, Bologna, 2005, pp. 109-143.

⁷² Sen A., *Sciocchi razionali*, cit., p. 153.

⁷³ La stabile presenza simultanea di tendenze opposte nello stesso agente economico, tale per cui le preferenze negli individui spesso interagiscono o addirittura confliggono, è stata indagata in modo originale da Thomas Schelling. Cfr. Schelling T., *Economic Reasoning and the Ethics of Policy*, in "Public Interest", 60, 1981, pp. 94-118. Si rimanda anche ad Albanese P. J., *The Nature of Preferences: an Exploration of the Relationship between Economics and Psychology*, in "Journal of Economic Psychology", 8, 1987, pp. 3-17.

⁷⁴ Sen A., *Coerenza interna alla scelta*, cit., pp. 115-116.

⁷⁵ Ivi, p. 118.

⁷⁶ "Non trovo affatto difficile pensare che gli uccelli, le api, i cani, i gatti rivelino le loro preferenze attraverso le loro scelte; è rispetto agli esseri umani che tale approccio non è particolarmente persuasivo", Sen A., *Comportamento e concetto di preferenza*, cit., pp. 122-123.

⁷⁷ Sen A., *Sciocchi razionali*, cit., p. 160.

⁷⁸ "In società differenti, con diverse forme istituzionali, sono presenti valori comportamentali abbastanza differenti in un'ampia molteplicità di campi che comprendono la corruzione, l'etica degli affari, la motivazione al lavoro, o il non gettare cartacce, il sostegno della coesione sociale o la solidarietà politica. Inoltre i valori predominanti possono anche cambiare nel tempo, come di fatto è successo in molte società", Sen A., *Introduzione. Razionalità e libertà*, in *razionalità e libertà*, cit., p. 33.

⁷⁹ "Un esempio può chiarire il punto. Supponiamo che vi siano forti motivazioni di carattere ambientale per l'uso di bottiglie di vetro (anziché di lattine) nella distribuzione di bibite e per convincere i compratori a restituire le bottiglie ai negozi dai quali essi hanno acquistato queste bevande (anziché gettarle nella pattumiera). Per un paese relativamente ricco, gli incentivi finanziari offerti per la restituzione delle bottiglie possono dimostrarsi inadeguati se i consumatori non si preoccupano dell'ambiente, né si sentono allettati da pochi spiccioli. L'ambiente influenza la vita di tutti, questo è vero, ma dal punto di vista del singolo il danno che egli può arrecare all'ambiente aggiungendo le sue bottiglie a quelle degli altri è estremamente piccolo. Essendo in linea generale interessato alla salvaguardia dell'ambiente ma essendo al tempo stesso pigro (non gli va di restituire le bottiglie vuote), il nostro individuo si troverà nella situazione ottimale se gli altri, ma

non lui, restituiscono le bottiglie; nella situazione prossima a quella migliore se tutti restituiscono le bottiglie; nella situazione prossima a quella precedente se nessuno restituisce i vuoti; infine in quella peggiore di tutte se egli restituisce le bottiglie vuote mentre gli altri non lo fanno. Se anche gli altri individui percepiscono la situazione in maniera simmetrica, allora ci troviamo in un contesto del tipo di quello del dilemma del prigioniero, contesto in cui la gente non restituisce le bottiglie vuote anche se tutti preferirebbero che ciascuno le restituisse. Per affrontare il problema supponiamo che la gente venga convinta che la non restituzione dei vuoti sia un comportamento altamente irresponsabile così che, mentre i nostri individui continuano a pensare esattamente allo stesso modo di prima per quanto concerne il loro benessere, essi desistono grazie alla persuasione etica, alla propaganda politica o alla retorica moralistica. Le funzioni del benessere e le relazioni di preferenza sono ancora esattamente le stesse; ciò che cambia è solo il comportamento. Il risultato finale è ottimo per la tutela dell'ambiente ma deleterio per la teoria delle preferenze rivelate", Sen A., *Comportamento e concetto di preferenza*, in *Scelta, benessere, equità*, cit., pp. 124-125.

⁸⁰ Si consideri il seguente esempio efficacemente addotto da Sen: "Arrivi ad una festa all'aperto, e identifichi prontamente la sedia più confortevole. Saresti felicissimo se un ospite decidesse di assegnare a te quella sedia. D'altra parte, se toccasse a te scegliere, potresti rifiutarti di precipitarti su di essa. Scegli la sedia 'meno preferita'. Sei ancora un massimizzatore? Probabilmente sì, dato che il tuo ordinamento preferenziale per il comportamento di scelta potrebbe essere definito su 'risultati globali', i quali, oltre ai risultati finali (la distribuzione delle sedie), includono anche i processi di scelta (in particolare l'identità di chi sceglie), Sen A., *Massimizzazione e atto di scelta*, in *Razionalità e libertà*, cit., p. 148.

⁸¹ Sen A., *Introduzione*, in *Razionalità e libertà*, cit., p. 54.

⁸² Ivi, p. 59.

⁸³ "La teoria economica dell'utilità, che si riferisce alla teoria del comportamento razionale, è talvolta criticata perché presenta una struttura troppo complessa; si sostiene infatti che, nella realtà, gli esseri umani sono più semplici. Se la nostra argomentazione è corretta si dà il caso che esattamente il contrario sia vero: la teoria tradizionale presenta troppo poca struttura. Ad una persona viene attribuito un ordinamento di preferenze e, a seconda delle necessità, si suppone che esso rispecchi i suoi interessi, rappresenti il suo benessere, riassuma l'idea che egli si è fatto di ciò che bisogna fare, e infine descriva le sue scelte effettive e il suo comportamento. Può un ordinamento svolgere tutti questi compiti? Una persona così caratterizzata può essere 'razionale' nel senso ristretto di non manifestare incoerenza nelle sue scelte, ma se non può operare alcuna distinzione fra concetti così diversi, allora deve trattarsi di una persona quantomeno sciocca. Il puro uomo economico è in effetti assai vicino all'idiotia sociale" (Sen A., *Sciocchi razionali*, cit., pp. 167-168).

⁸⁴ Sen A., *Introduzione, in Razionalità e libertà*, cit., pp. 63-64.

⁸⁵ "Si deve riconoscere che la mancanza di un'immediata traduzione algoritmica non costituisce in realtà un vero problema per tale approccio. Non è difficile cogliere l'irrazionalità di molte scelte, dal fallimento dell'asino di Buridano nell'intraprendere un'analisi ragionata, alla condotta chiaramente non sottoposta ad analisi che provoca tanti problemi nel mondo in cui viviamo", Ivi, p. 62.

⁸⁶ Cfr. Sen A., *Lo sviluppo è libertà*, Mondadori, Milano, 2000, pp. 249-281.

⁸⁷ "Il sostegno che gli assertori e i difensori del comportamento mosso dall'interesse personale hanno cercato in Adam Smith è in realtà difficile da trovare sulla base di una lettura più ampia e meno distorta di questo autore. Il professore di filosofia morale e il pioniere dell'economia non condussero infatti una vita di manifesta schizofrenia. Il realtà è proprio il restringimento di ottica rispetto all'ampia visione smithiana degli esseri umani a poter venire visto come una delle principali carenze della teoria economica contemporanea. Questo impoverimento è strettamente legato all'allontanamento dell'economia dall'etica", Sen A., *Etica e economia*, cit., p. 37. Cfr. anche Sen A., *Adam Smith Prudence*, in Lal S., Stewart F. (a cura di), *Theory and Reality in Development*, MacMillan, London, 1986; Id., *Economic Wealth and Moral Sentiments*, Bank Hoffmann, Zurich, 1994.

⁸⁸ Questo fraintendimento domina, ad esempio, l'interpretazione di Smith data da George J. Stigler (cfr. Stigler G. J., *Smith's Travel on the Ship of the State*, in A. S. Skipper e T. Wilson (a cura di), *Essay on Adam Smith*, Clarendon Press, Oxford, 1975). Per una ricostruzione organica, invece, del programma di ricerca entro il cui contesto ha avuto origine l'economia politica, si veda la lettura della *Ricchezza delle Nazioni* non in contrapposizione alla *Teoria dei sentimenti morali*, come presentata da Cremaschi S., *Il sistema della ricchezza*, Franco Angeli, Milano, 1984.

⁸⁹ Quest'opera inizia proprio con la seguente osservazione: "Per quanto egoista si possa ritenere l'uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe delle fortune altrui, e che rendono per lui necessaria l'altrui felicità, nonostante da essa non ottenga altro che il piacere di contemplarla. [...] Il fatto che spesso ci derivi sofferenza dalla sofferenza degli altri è troppo ovvio da richiedere esempi per essere provato; infatti tale sentimento, come tutte le altre passioni originarie della natura umana, non è affatto prerogativa del virtuoso o del compassionevole, sebbene essi lo provino con più spiccata sensibilità. Nemmeno il più gran furfante, il più incallito trasgressore delle leggi della società ne è del tutto privo." (Smith A., trad. it., *Teoria dei sentimenti morali*, BUR, Milano, 1995, p. 81).

2. "Limiti" e complessità dell'azione umana

2.1 Razionalità limitata

La critica di Herbert Simon al modello antropologico neoclassico è sostanzialmente una critica al modo *assoluto* in cui, al suo interno, è intesa la nozione di razionalità. Si tratta, più che di una ben definita teoria alternativa a quella *standard*⁹⁰, di un "impegno", come lo definì Simon stesso, a verificare empiricamente le assunzioni neoclassiche sul comportamento umano e a modificare la teoria economica sulla base di ciò che si scopre nel processo di verifica.

Al centro dell'attenzione, nell'analisi, di Simon è lo studio delle decisioni in condizioni di incertezza, ossia la determinazione delle possibilità umane di massimizzare l'utilità soggettiva attesa. Una delle principali strategie dell'approccio di scelta razionale ha a che fare con la comprensione dell'incertezza alla luce del calcolo delle probabilità: la teoria dell'utilità attesa si basa sulla premessa che gli individui prendano le loro decisioni su stati futuri pensando che gli esiti seguano una distribuzione di probabilità. Tuttavia, gli studi empirici sulla scelta umana, sia sul campo che in laboratorio, riscontrano ripetutamente che le persone hanno grandi difficoltà a lavorare con probabilità, valutazione del rischio e formulazione di inferenze quando è coinvolta un'incertezza, cioè quando l'architettura cognitiva umana interagisce con un "mondo incerto": se la nostra comprensione dei fattori causali coinvolti in un problema è sfumata o ambigua, allora l'incertezza non rimane contenuta, ma si riverbera attraverso l'intero processo mentale. Secondo Simon l'incertezza assume un ruolo molto più fondamentale per la scelta di quanto non implichi il semplice calcolo delle probabilità. Se una persona è incerta su come prevedere e specificare gli esiti, allora deve anche essere incerto su come specificare la sua funzione di utilità. Si noti bene che questa considerazione non si riferisce alle probabilità associate ad esiti ben definiti: il calcolo delle probabilità risolve facilmente tale questione. Ci si potrebbe riferire a questa difficoltà come ad un "problema di progettazione", per indicare la natura

fondamentale e peculiare dello specificare uno "spazio entro cui risolvere i problemi": "Anche nel campo di problemi semplici al risolutore viene lasciata molta libertà riguardo al modo di formulare lo spazio del problema dove vorrà condurre la ricerca, scoperta che sottolinea di nuovo quanto il processo effettivo sia lontano dalla ricerca di un ottimo la cui determinazione sia unica"⁹¹.

Chiaramente queste percezioni "debordano" dal concetto di razionalità strumentale coinvolgendo aspetti complessi della psicologia umana. Tuttavia in Simon l'interesse non è più rivolto, come lo era in Sen, alle motivazioni dell'agire umano, quanto alla *capacità* degli individui di compiere i calcoli necessari per prendere le decisioni ottimali. È un interesse, quindi, prevalentemente di tipo *cognitivo*.

Uno dei problemi di fondo dell'approccio della scelta razionale concerne la struttura delle preferenze: è noto che perché il modello della razionalità assoluta possa essere applicato è necessario che le preferenze rispondano ai requisiti formali richiesti da assiomi ben definiti; tali requisiti sono, in ultima istanza, derivati da presupposti sostanziali piuttosto espliciti, cioè la *totale conoscibilità dell'ambiente* a cui l'attore appartiene, e la *calcolabilità sinottica di tutte le alternative* disponibili. L'azione, sotto queste condizioni, è sempre e solo un'azione efficiente⁹². Ebbene, l'approccio di Simon si sviluppa proprio a partire da un ragionamento logicamente condotto sugli effetti dirompenti dell'indebolimento dei presupposti del modello assoluto della scelta razionale.

In realtà, inizialmente, tutto ciò che è messo in discussione, è la legittimità del secondo presupposto sostanziale della *rational choice*, quello che prevede appunto la calcolabilità sinottica delle alternative disponibili⁹³. Secondo Simon, possiamo affermare che le persone non prendono decisioni razionali in economia o più in generale nella vita sociale e all'interno delle organizzazioni, se per "razionali" intendiamo conformi al modello neoclassico dell'utilità attesa. Questa affermazione deriva dalla constatazione che il modello di utilità attesa nella teoria delle decisioni economiche *empiricamente* non ha riscontro, ciò che insinua inevitabilmente il dubbio, oltretutto, di una sua preoccupante debolezza predittiva. Tuttavia, sottolinea Simon, ciò non significa affatto che le persone, e di conseguenza le loro scelte, siano "irrazionali". Le persone che effettuano scelte tentano in tutti i modi e deliberatamente di essere razionali: esse *vogliono* prendere decisioni razionali, ma *non sempre possono farlo*. In economia questo implica che generalmente le decisioni sono caratterizzate da risposte razionali all'ambiente, ma talvolta, e spesso in casi importanti, la razionalità fallisce, e perciò si crea un disaccordo fra il contesto decisionale e le scelte di chi deve decidere. Simon si riferisce ad esso come

ad una manifestazione di "razionalità limitata" (*bounded rationality*)⁹⁴. Questa espressione designa l'insieme dei limiti della conoscenza umana e della capacità umana di calcolo che precludono agli agenti economici nel mondo reale la possibilità di comportarsi secondo modalità che si avvicinano alle previsioni della teoria neoclassica. Infatti, la razionalità limitata di un agente economico si manifesta attraverso l'incapacità del suo "ambiente interno" (sistema della memoria e dell'elaborazione di calcolo, capacità di attenzione, concentrazione, sperimentazione, ecc.) di elaborare globalmente tutte le informazioni ed i segnali provenienti dall'"ambiente esterno"⁹⁵. Tra questi limiti i più rilevanti sono l'assenza di una funzione di utilità completa e coerente per ordinare tutte le scelte possibili, l'incapacità di generare più di una serie limitata di alternative potenzialmente adeguate e di prevedere le conseguenze della scelta di un'alternativa o di un'altra, compresa l'incapacità di assegnare probabilità coerenti e realistiche ad avvenimenti futuri non certi. Gli esseri umani elaborano procedimenti decisionali per loro natura sensati, se si tiene conto di tali vincoli⁹⁶. "La teoria neoclassica della razionalità onnisciente è singolarmente semplice ed affascinante. Inoltre essa ci permette di prevedere (correttamente o meno) il comportamento umano senza farci alzare dalle nostre poltrone per andare a vedere come sia il comportamento. Tutta la potenza predittiva proviene dall'aver caratterizzato la forma dell'ambiente in cui ha luogo il comportamento. L'ambiente, combinato con le assunzioni della razionalità perfetta, determina completamente il comportamento. Le teorie comportamentistiche della scelta razionale (teorie della razionalità limitata) non possiedono questo tipo di semplicità. [...] Esse hanno esigenze realistiche e modeste sulle capacità di conoscenza e di calcolo degli agenti umani, ed evitano anche di prevedere che quegli agenti eguagliano costi e rendimenti al margine"⁹⁷.

Tale concezione ha un importante risvolto. Almeno in situazioni strutturate, possiamo pensare all'atto decisionale come costituito da due componenti: richieste ambientali, viste dall'individuo come incentivi (positivi o negativi), e limitazioni all'adattabilità nella data situazione decisionale. Idealmente, un'analisi basata sulla scelta razionale dovrebbe essere in grado di specificare quali siano gli incentivi ambientali e di prevedere decisioni basate su questi incentivi. Ciò che non può essere spiegato è o l'errore casuale (perfino i più razionali fra noi occasionalmente possono commettere un errore), o, appunto, la manifestazione di razionalità limitata. Visto da questa prospettiva, il modello di razionalità limitata mostra un vantaggio indubbio rispetto a quello di razionalità completa o assoluta sotto due aspetti: da un lato, riesce meglio a mettere in relazione le procedure di scelta umana con i meccanismi di un'organizzazione e della vita

economica in generale, dall'altro, fornisce migliori previsioni sugli esiti di un'organizzazione o di una politica economica in una classe importante di comportamenti collettivi. Ciò non toglie che, invece, nessuno dei due modelli sia molto appropriato nelle "previsioni puntuali", cioè nelle previsioni di eventi ben determinati. Tuttavia, la razionalità limitata permette previsioni probabilistiche molto più indovinate rispetto all'assunzione di razionalità completa: infatti, tale modello presuppone che vengano definite preferenze sugli esiti delle scelte, che questi esiti siano noti e fissati e che coloro che decidono massimizzino i loro benefici netti o utili, scegliendo quell'alternativa che produce il livello più alto di benefici, diminuiti dei costi: "Innanzitutto, si presume che obiettivi e motivazioni umani siano dati a priori, sotto forma di una funzione di utilità che consente all'individuo di compiere scelte coerenti tra tutte le combinazioni di beni e servizi. In secondo luogo si ipotizza che gli agenti economici scelgano sempre, tra le alternative a loro disposizione, quella che comporta la massima utilità"⁹⁸. Le critiche di Simon si appuntano proprio su tale sequenza decisionale, che non viene ritenuta realistica perché fondata su un criterio di razionalità difficilmente perseguibile in quanto richiede condizioni di perfetta informazione e capacità di previsione. Nella realtà in cui si trova ad operare un individuo, invece, l'informazione è spesso incompleta, frammentaria e temporanea, e per di più egli si trova quasi sempre nelle condizioni di dover operare delle scelte che riguardano il futuro e non il presente.

Il fatto che Simon definisca "comportamentale" la sua teoria della scelta è quindi un tentativo di affermare gli aspetti positivi di una teoria della scelta umana basata su principi scientifici di osservazione ed esperimento, piuttosto che sulle caratteristiche di assiomatizzazione e deduzione dell'economia pura. Come la razionalità assoluta, anche la razionalità limitata presuppone che gli attori siano orientati verso obiettivi, ma essa tiene conto delle limitazioni cognitive di coloro che decidono nel cercare di raggiungere quegli obiettivi. Gli approcci metodologici e scientifici sono differenti: anziché fare assunzioni aprioristiche su come vengono prese le decisioni e su come le conseguenze di tali decisioni possono venire "modellizzate" matematicamente per lo studio di comportamenti aggregati, come nei mercati o nelle decisioni collettive, la razionalità limitata adotta una posizione esplicitamente *comportamentale*⁹⁹. Deve essere esaminato il comportamento di coloro che decidono, o in laboratorio o sul campo:

Essa si occupa della validità empirica delle assunzioni neoclassiche sull'agire umano e, laddove si dimostrino insostenibili, della scoperta di leggi empiriche che descrivano il comportamento nel modo più corretto e accurato possibile. Al

secondo punto del suo ordine del giorno, l'economia comportamentista si occupa di ricavare le implicazioni delle divergenze delle assunzioni neoclassiche dal comportamento reale per ciò che concerne il funzionamento del sistema economico e delle sue istituzioni e in materia di politica pubblica. Un terzo punto consiste nel fornire una dimostrazione empirica della forma e del contenuto della funzione di utilità (o di qualsiasi costruzione intellettuale che la sostituirà in una teoria comportamentista empiricamente valida), in modo da rafforzare le previsioni sul comportamento economico degli esseri umani¹⁰⁰.

Simon rammenta agli studiosi di scienze politiche che la nozione di razionalità limitata e molte delle sue ramificazioni hanno radici, oltre che nell'analisi di tipo economico, nelle scienze politiche e sociali¹⁰¹, ma anche nella psicologia e addirittura nello studio dell'intelligenza artificiale: è paradossale, a suo parere, che, pur così incentrata sulla nozione di razionalità, la scienza economica abbia riservato alla studio dell'intelligenza, della mente e del suo funzionamento un interesse tutto sommato limitato, al punto da far emergere un modello antropologico così parsimonioso e cristallizzato. In sostanza, l'unico problema cognitivo individuato dall'approccio tradizionale riguarda il rapporto tra informazione esterna e scelta cui l'agente deve pervenire, concepita come soluzione di problemi di massimo vincolato.

Negli anni Quaranta e Cinquanta, Simon sviluppò un modello di scelta, inteso a sfidare le assunzioni della razionalità assoluta, che può considerarsi già delineato in modo quasi definitivo nell'opera *Administrative Behaviour*¹⁰², la quale, attraverso un'accurata disamina e critica delle teorie esistenti sulla pubblica amministrazione, propone quindi un nuovo approccio per lo studio delle decisioni da parte e all'interno delle organizzazioni¹⁰³.

Il concetto di razionalità limitata e quello di identificazione con l'organizzazione, considerata da Simon una conseguenza della razionalità limitata, guadagnarono facile approvazione nelle scienze politiche con l'emergere dell'orientamento empirista, ma furono largamente ignorate all'interno della più teorica disciplina economica. O, per dirla con Simon, gli economisti le "ignorarono per lo più e proseguirono il conteggio degli angeli sulle capocchie degli spilli neoclassici"¹⁰⁴.

2.2 Assiomi *versus* procedure: la dimensione dinamica della scelta

In effetti, Simon ha speso molto tempo ed energie ad attaccare gli astratti ed esclusivi modelli decisionali economici. Gran parte del suo attacco

era negativo, una *pars destruens* tesa a dimostrare come il modello non si accordi con il modo reale in cui le persone prendono decisioni. Ma Simon sviluppò anche quello che chiamò un *modello procedurale di razionalità*, basandosi sul processo psicologico del ragionamento, in particolare sulla sua spiegazione di come le persone conducano ricerche incomplete ed effettuino controbilanciamenti fra i valori:

Poiché l'individuo, inteso nell'accezione di 'persona del mondo reale, non ha né i sensi né le facoltà mentali per scoprire un percorso 'ottimale, nemmeno se supponiamo che il concetto di ottimale sia chiaramente definito, noi ci occupiamo solo di trovare un meccanismo di scelta che conduca a perseguire un cammino 'sufficientemente soddisfacente' (*satisficing*), che permetta cioè la soddisfazione di tutti i suoi requisiti ad un livello specificato¹⁰⁵.

In altre parole, quando un soggetto di decisione sceglie la migliore alternativa a disposizione secondo un qualche criterio, si dice che "ottimizza", mentre se sceglie un'alternativa che soddisfa, o è superiore a dei criteri specificati, pur non garantendo di essere unica o la migliore in alcun senso, si dice che "soddisfa". Ciò può accadere quando il soggetto è posto di fronte ad una situazione di scelta nella quale è impossibile ottimizzare, o dove il costo in termini di calcolo per farlo sembra essere oneroso: "Spesso è molto più facile scoprire il corso di un'azione che soddisfa una serie di vincoli, anche molto consistente, che non il corso di un'azione che massimizza una funzione"¹⁰⁶.

Due sono le caratteristiche fondamentali di quella che può essere chiamata una "teoria procedurale della razionalità": la ricerca (*search*) e il soddisfacimento (*satisficing*). Se al decisore non vengono date inizialmente le alternative della scelta, egli deve cercarsele: quindi una teoria della razionalità limitata deve includere anche una teoria della ricerca. Accanto alla possibilità di effettuare una ricerca all'interno di un insieme aperto di opzioni che non è conosciuto in anticipo, ma che deve essere scoperto attraverso una qualche procedura, ed accanto, eventualmente ad un secondo processo di ricerca che riguarda la raccolta di informazioni via via più precise sull'applicazione delle varie azioni conosciute alle loro possibili conseguenze, va affiancato un criterio di selezione delle azioni stesse. Come stabilire allora i livelli dei criteri che definiscono ciò che è soddisfacente? Simon, attingendo a studi di psicologia cognitiva, propone di ricorrere al meccanismo dei *livelli di aspirazione*; la risposta delle persone, sovente, è quella di stabilire qualcosa di simile a dei "livelli", delle soglie, per gli obiettivi che esse desiderano raggiungere:

Le aspirazioni hanno molte dimensioni: si può aspirare ad un lavoro piacevole, all'amore, al buon cibo, a viaggiare. In ogni dimensione l'"aspettativa" di ciò che si può ottenere determina un livello di aspirazione con cui si confronta il livello reale dell'esperienza. Se l'esperienza supera il livello di aspirazione, si registra 'soddisfazione'; se il livello di aspirazione è più alto si registra 'insoddisfazione'¹⁰⁷.

Se risulta facile trovare delle alternative che soddisfino i criteri, gli *standard* vengono gradualmente elevati; se invece la ricerca continua per lunghi periodi senza generare alternative soddisfacenti, gli *standard* vengono gradualmente abbassati. Se una scelta è abbastanza buona per tutti gli obiettivi, cioè se supera i livelli di aspirazione, allora viene attuata.

Si può pensare ad un meccanismo di *feedback* tramite il quale il decisore converge verso una serie di criteri che sono raggiungibili, quantunque richiedano uno sforzo. Si noti che la differenza fondamentale tra meccanismo del livello di aspirazione e procedimento di ottimizzazione risiede nel fatto che il primo esige calcoli estremamente più semplici del secondo; ma in modo più sostanziale, ciò implica sia una spiegazione più realistica del modo in cui gli agenti economici scelgono, sia la maggiore importanza accordata alla dimensione socio-istituzionale entro cui l'esercizio della razionalità individuale si manifesta. È esattamente in questo senso che la forma procedurale di razionalità, a differenza di quella "assiomatica" neoclassica, rappresenta un "sistema adattivo" di scelta, un *modello euristico* di scelta razionale, nel senso che esso soddisfa "le necessità funzionali dell'organismo che lo adotta"¹⁰⁸.

Simon ha rielaborato più volte il suo concetto di "sufficientemente soddisfacente" nel corso degli anni, ma le sue caratteristiche fondamentali sono rimaste pressoché invariate rispetto alla prima formulazione. Esse includono i seguenti elementi di base:

1. La limitazione della capacità dell'individuo di pianificare lunghe sequenze comportamentali, imposta sia dalla limitata capacità cognitiva dell'organismo, sia dalla complessità dell'ambiente in cui esso opera.
 2. La tendenza a stabilire livelli di aspirazione per ognuno dei molteplici obiettivi che l'agente si trova di fronte.
 3. La tendenza a perseguire gli obiettivi sequenzialmente piuttosto che simultaneamente, a causa della ristretta memoria a breve termine.
 4. Un comportamento di ricerca "sufficientemente soddisfacente", piuttosto che ottimale.
- Un'alternativa è sufficientemente soddisfacente se esaudisce le aspirazioni in ciascuno dei suoi attributi ritenuti irrinunciabili. Se tale alternativa non viene trovata, viene intrapresa la ricerca di una nuova alternativa.

Esaminando in dettaglio le qualità generali di un agente che operi secondo razionalità limitata, anziché "olimpica", Simon rileva i seguenti requisiti:

- (a) "un modo di concentrare l'attenzione";
- (b) "un meccanismo di generare alternative";
- (c) "una capacità di rilevare fatti dall'ambiente";
- (d) "una modesta capacità di dedurre inferenze su questi fatti".

Gli elementi fondamentali di questo modello sono stati confermati e riconfermati in laboratorio da scienziati cognitivi e sul campo da studiosi dell'economia e dei processi delle organizzazioni: a differenza del modello rivale di *rational choice*, si può ragionevolmente sostenere che il modello di Simon è in accordo con quanto ora conosciamo sull'evoluzione delle capacità cognitive umane:

la concezione simoniana di razionalità implica che osserviamo il comportamento delle persone orientato agli obiettivi e investighiamo la maniera in cui le loro costituzioni cognitive ed emotive concomitantemente promuovono e interferiscono con essi¹⁰⁹. Ovviamente il principio implica anche che "la razionalità non determina il comportamento [...] Invece, il comportamento è determinato dagli elementi irrazionali e non razionali che limitano l'area della razionalità¹¹⁰.

Spesso la nozione di razionalità limitata è stata confusa con una mancanza di capacità di calcolo. Ancora recentemente, noti scienziati sociali affermarono: "Herbert Simon argomenta che, diversamente dall'*homo oeconomicus*, le persone non sono calcolatori onniscienti, cioè *non eseguono tutti i calcoli ogni volta*"¹¹¹. Ma Simon ha tuttavia evidenziato che i calcoli sono una minima parte delle difficoltà e vengono facilmente risolti con "taccuino e matita, macchine calcolatrici oppure uno studio di ragionieri", mentre una riflessione e una considerazione molto più estesa richiede il fatto che i processi coinvolgono l'attenzione, l'emozione, l'abitudine e la memoria, con la relativa necessità, dunque, di esplorare la funzionalità e la disfunzionalità di questi aspetti dell'architettura cognitiva umana¹¹². È vero che una componente primaria del modello comportamentale di scelta è la difficoltà a pianificare ed eseguire lunghe sequenze comportamentali, ma questo aspetto del modello non va confuso con le difficoltà di calcolo. Ciò è evidente prendendo in esame il cosiddetto "principio di adattamento", che scaturisce direttamente dagli studi di Newell e Simon sulla soluzione umana dei problemi¹¹³: in base ad esso gran parte del comportamento umano è spiegato dalla natura dell'ambiente che costituisce il contesto dell'azione (*task environment*). Concesso abbastanza tempo, il pensiero

umano assume la forma dell'"affrontare un problema come missione da compiere": il pensiero umano, cioè, è adattabile e fondamentale razionale, dato che "ci sono solo poche caratteristiche 'intrinseche' dell'ambiente interiore degli esseri pensanti che limitano l'adattamento del pensiero alla forma dell'ambiente esterno entro cui va risolto il problema"¹¹⁴. Da questo principio si può inferire che, in generale, più tempo colui che deciderà spende nella risoluzione di un problema, più è probabile che la sua comprensione del problema si approssimerà alle caratteristiche reali del contesto decisionale e che le limitazioni dell'architettura cognitiva umana svaniscano, o quanto meno si riducano¹¹⁵. Poniamo l'esempio di una categoria particolarmente esemplificativa degli ostacoli in cui inciampa normalmente il decisore: nello studio della scelta umana effettuato da Simon, diventa evidente che le persone trovano grandi difficoltà a bilanciare un obiettivo rispetto ad un altro quando devono effettuare una scelta. Il modello dell'economia classica descrive tali "bilanciamenti" attraverso curve di indifferenza continue e la moderna teoria razionale della scelta offre poche novità nello studio teorico su questo frangente. Il primo strumento comportamentale per comprendere i bilanciamenti è la nozione di "sufficientemente soddisfacente" (*satisficing*): gli uomini spesso incontrano grandi difficoltà a scambiare aspetti o grandezze a cui attribuiscono valore, ma che paiono loro incommensurabili. Naturalmente la funzione di utilità ha il compito di garantire la commensurabilità in tutti i casi, ma potremmo non sapere come contraddistinguerla, specialmente nei casi di incertezza (dove per ogni alternativa si tratta di bilanciare il risultato positivo di una circostanza con quello negativo di un'altra), nei casi di scelta di più persone (dove il guadagno di uno corrisponde alla perdita di un altro), e infine in casi in cui ogni scelta comporta guadagni e perdite in termini di un'altra dimensione molto diversa. È stato osservato empiricamente che in casi simili i soggetti non procedono prontamente verso una scelta e tentano invece di evitare la necessità di compiere un raffronto. Spesso, ad esempio, ci si rifiuta di scegliere tra una serie di alternative e si inizia la ricerca di una nuova alternativa che risponda a criteri minimamente soddisfacenti in relazione alle tre diverse circostanze¹¹⁶. A causa di limitati periodi di attenzione, le persone generalmente lavorano sugli obiettivi in sequenza. Come conseguenza i bilanciamenti fra gli obiettivi sono molto difficili: gli individui hanno notevoli difficoltà nel bilanciare i benefici contro le perdite, cosa che invece la teoria standard di massimizzazione dell'utilità riconosce come immediata¹¹⁷.

Da un lato, dunque, l'impostazione neoclassica si propone in tutta la sua semplicità e compattezza formale, rendendo tuttavia quasi impossibile perché inevitabilmente troppo onerosa, la scelta reale dell'agente; dal-

l'altro, la teoria simoniana "semplifica la vita al decisore", ma è costretta ad una ben più complessa articolazione interna dal punto di vista della propria formulazione scientifica. Simon esemplifica bene questa ambivalenza, affermando che:

L'applicazione del principio del *satisficing* alle teorie viene a volte difesa come applicazione del rasoio di Occam: accettare la più semplice teoria che funzioni. Ma il rasoio di Occam ha una lama a doppio taglio. La sinteticità della formulazione non è l'unico criterio per valutare la semplicità di una teoria. Occam ha inteso raccomandare con la sua regola quelle teorie che non postulano altre assunzioni se non sono quelle necessarie a dare conto dei fenomeni (*essentia non sunt multiplicanda praeter necessitatem*). Una teoria della massimizzazione dei profitti o dell'utilità può essere formulata in modo più sintetico di una teoria del tipo *satisficing* [...]. Ma la prima postula assunzioni molto più forti sul sistema cognitivo umano di quanto non faccia la seconda. Perciò, nel caso che ci è di fronte, le due lame del rasoio tagliano in direzioni opposte¹¹⁸.

Dunque, ammonisce Simon, in qualunque modo si interpreti il principio di Occam, la parsimonia può essere soltanto una considerazione secondaria nella scelta fra due teorie, a meno che esse non avanzino previsioni identiche.

La secondarietà della parsimonia nell'accordare la preferenza ad un tipo di teoria anziché ad un'altra emerge in modo chiaro nel passaggio dalla nozione di razionalità limitata, indicativa dei limiti dell'adattamento razionale, ad una vera e propria teoria comportamentale della scelta, la quale fornisce un corpo di letteratura che mostra come la scelta umana operi:

La questione della desiderabilità e dell'utilità di una teoria procedurale delle decisioni comporta almeno due ordini di problemi distinti. Innanzitutto che tipo di teoria, sostanziale o procedurale, può prevedere e spiegare meglio quali decisioni vengono effettivamente prese [...] In secondo luogo, ci interessano soltanto le decisioni prese o è il processo stesso della formazione delle decisioni a costituire uno degli oggetti della nostra curiosità scientifica?¹¹⁹

Una teoria della razionalità limitata può dunque essere generata abbandonando, come elemento fondamentale, l'assunzione per cui il soggetto sceglie tra una *serie data di alternative*, e postulando invece un *processo* che generi delle alternative. I lunghi processi di definizione delle alternative rivelano che, nella maggior parte delle circostanze, non è ragionevole individuare *tutte le alternative*. La generazione di alternative è un processo lungo e costoso e per il quale, nelle situazioni reali, raramente si può garan-

tire anche soltanto un minimo di completezza. Per questo le teorie fondate sull'ottimizzazione possono gettare luce sui processi di questo genere, ma per i limiti imposti dalla complessità, il comportamento umano è normalmente descritto meglio in termini di *ricerca euristica*, volta a trovare alternative soddisfacenti o che rappresentino un miglioramento rispetto a quelle precedentemente disponibili.

Questo passaggio è fondamentale perché in esso si evidenzia un *trade off* nel modo di concepire il paradigma antropologico nell'economia e più in generale nelle scienze sociali: se esaminiamo la teoria neoclassica, dobbiamo constatare che non vi è alcun interesse a dare un resoconto del processo che gli esseri umani seguono per prendere una decisione. Il modello è pensato come sistema per prevedere una scelta, ipotizzandola come la risposta oggettivamente ottimale alla situazione presentata, sostenendo che le persone scelgono come se massimizassero l'utilità soggettiva attesa. La teoria comportamentale di Simon si dimostra più ambiziosa per ciò che concerne il tentativo di cogliere il *reale* processo decisionale e la portata stessa della decisione finale; ma una teoria così concepita non può che sottendere una conoscenza empirica delle capacità e dei limiti della mente umana, vale a dire della ricerca psicologica¹²⁰. Ed è proprio questa peculiarità rispetto al *mainstream* a permettere alla razionalità procedurale di esaminare aspetti del processo razionale di scelta che la teoria marginalista non è in grado di trattare, come il processo di *apprendimento* e di *innovazione*.

Entrambi questi processi hanno a che fare con la *ricerca* in quanto rimandano alla raccolta di informazioni ed al progressivo accumularsi di *esperienza* da parte del soggetto. L'apprendimento può essere considerato un'estensione dell'orizzonte cognitivo del decisore in merito alla struttura dell'ambiente in cui opera, ma anche in merito alle proprie capacità di elaborazione ed esecuzione di determinati programmi; l'innovazione, invece, riguarda il cambiamento dell'orientamento decisionale del soggetto agente che lo può condurre ad abbandonare una data opzione per adottarne un'altra. Tra apprendimento, da un lato, ed innovazione, dall'altro, possiamo cogliere un legame, rappresentato dal ruolo svolto dal *livello di aspirazione*. Il verificarsi dell'innovazione, e quindi del processo di ricerca ed apprendimento che la precede, dipende dal livello cui è stata fissata l'aspirazione: al limite, infatti, pur considerando tutte le condizioni ambientali immutate, si può innescare un processo di ricerca ed innovazione tramite il solo ed esogeno modificarsi del livello di aspirazione. Quali fattori determinano il livello di aspirazione e conseguentemente la sua variazione, o la sua stabilità, nel tempo? Quest'aspetto rimanda alla dimensione *dinamica* del processo di scelta. Infatti, il livello di aspirazione è un concetto che si riferisce ad aspettative, ma nello stesso tempo, il

livelli stessi di aspirazioni, lungi dall'essere statici, tendono ad alzarsi ed abbassarsi con il mutare delle esperienze. Utilizzando una metafora, si potrebbe anche dire che il livello di aspirazione è un "ponte" tra passato e futuro, in cui si somma e si sedimenta tutta la storia passata dell'agente, le sue conoscenze, le sue esperienze, i condizionamenti culturali e sociali. Ma tale "vissuto", a sua volta, vincola l'origine e la genesi dell'aspettativa corrente e futura.

Su queste basi si può affermare che il paradigma simoniano interpreta la razionalità umana e la conseguente teoria del comportamento delle persone come sistemi "aperti": non conosciamo tutto sulla scelta individuale, ma impariamo continuamente cose nuove, come in una specie di "laboratorio umano". Conosciamo ad ogni modo abbastanza per poter specificare almeno certi importanti aspetti della cognizione umana, che dovrebbero essere incorporati per formulare una teoria generale della scelta. Eccone alcuni:

- 1) *memoria a lungo termine*: le persone imparano codificando l'esperienza diretta o secondaria in regole che specificano azioni da intraprendere in risposta a categorie di stimoli;
- 2) *memoria a breve termine*: le capacità cognitive umane includono uno "stadio iniziale", in cui vengono selezionate caratteristiche dal mondo circostante, le quali verranno poi sistemate in categorie, a seconda che siano rilevanti o irrilevanti (nel primo caso, esse diventano stimoli e vi si assegna priorità);
- 3) *emozioni*: nell'approccio iniziale con una situazione di scelta, il meccanismo principale per pesare la rilevanza degli stimoli è l'emozione;
- 4) *bilancio fra preparazione e ricerca*: se il sistema allo stadio iniziale indica la necessità dell'azione, le persone possono seguire due strade: possono attingere da regole precedentemente preparate e immagazzinate, che specificano come rispondere alla categoria in cui uno stimolo è stato situato, oppure possono cercare nuove risposte;
- 5) *identificazione*: le persone si identificano con le soluzioni precedentemente preparate che hanno codificato in memoria. Esse si "ancorano" emotivamente al loro repertorio di soluzioni codificate, perfino se i problemi che affrontano evolvono.

Chiaramente questi cinque aspetti della cognizione umana non dicono ancora abbastanza sulla complessità dei processi decisionali, tuttavia ricoprono gran parte del campo del processo decisionale e pongono le basi per una teoria comportamentale generale della scelta all'interno di organizzazioni. In effetti, proprio il tema delle organizzazioni è uno degli esiti

più notevoli, e nello stesso tempo il filo conduttore, degli sviluppi dell'idea di razionalità limitata.

Lo sviluppo delle idee legate alla razionalità limitata di Simon è stato costante. A partire da una prima fase di studi, in cui si è lavorato per verificare, sia nel laboratorio psicologico che sul campo, se in situazioni di scelta relativamente semplici le persone si comportano secondo quanto previsto dalla teoria statistica delle decisioni, in base alla massimizzazione delle utilità attese inoltre, si è condotta poi una vasta opera di ricerca a carattere psicologico, per scoprire quali microprocessi avvengano effettivamente nell'uomo durante la formazione delle decisioni e la risoluzione di problemi¹²¹. Infine, la teoria dell'impresa è stata riformulata ed estesa per sostituire la massimizzazione classica con i postulati comportamentistici delle decisioni. In polemica con la scuola neoclassica, si ribadisce che l'organizzazione deve essere definita come un complesso sistema comunicativo e relazionale che nasce fra gli individui e che fornisce loro informazioni, premesse di decisioni, obiettivi che a loro volta influenzano le decisioni e le aspettative individuali. L'unità di analisi va individuata nelle premesse decisionali e quindi nella costruzione di un modello semplificato della realtà: l'uomo è un essere ragionevole, tendente all'adattamento, che decide e controlla il proprio grado di partecipazione all'organizzazione, che elabora progetti per il proprio comportamento, attuando una razionalità che si riferisce ad un modello semplificato della realtà (adeguato alle sue limitate capacità cognitive)¹²². Dunque, mentre le organizzazioni chiaramente lasciano libere le persone, ampliando spesso le loro capacità di raggiungere gli obiettivi, esse possono essere fortemente influenzate dalle modalità in cui si esplica il processo di scelta individuale, e ciò, spesso, in maniere prevedibili. Accade così che, nell'interpretazione di Simon, gli aspetti principali della teoria comportamentale delle organizzazioni rispecchiano aspetti fondamentali della teoria comportamentale della scelta umana, come si può desumere dal seguente riepilogo delle caratteristiche dell'organizzazione:

- 1) *memoria dell'organizzazione*: le organizzazioni codificano le esperienze in regole, pratiche e normali procedure operative che specificano le azioni da intraprendere in risposta a categorie di stimoli;
- 2) *disposizione di una sequenza cronologica*: le capacità di un'organizzazione includono uno "stadio iniziale", nel quale vengono raccolte caratteristiche dall'ambiente che poi vengono sistemate in categorie, a seconda che siano rilevanti o irrilevanti. La disposizione di una sequenza cronologica (*agenda*) nelle organizzazioni è simile all'affezione da parte della memoria a breve termine sulla cognizione umana;
- 3) *trattamento parallelo*: le organizzazioni estendono le capacità umane

dotando le persone dell'abilità di processare l'informazione in "modo parallelo". Decentralizzando e delegando, le organizzazioni possono trattare flussi multipli di dati in ingresso simultaneamente. Questa strategia di organizzazione presuppone un notevole "coordinamento periferico", che si affida a soluzioni programmate in anticipo;

4) *trattamento in serie*: la ricerca di nuove soluzioni viene attivata solo quando soluzioni precedentemente codificate in "pratiche" dell'organizzazione vengano giudicate inadeguate. Allora le organizzazioni passano dal trattamento periferico a quello centrale oppure dal trattamento parallelo a quello in serie;

5) *contagio emotivo*: nell'istituire una politica, l'impegno e il contagio emotivo sono elementi cruciali per la mobilitazione di maggiore intraprendenza. Il passaggio dal trattamento parallelo a quello seriale è invariabilmente accompagnato dal risveglio emotivo dei partecipanti;

6) *identificazione*: le persone si identificano sia emotivamente che cognitivamente con le organizzazioni a cui partecipano. Questa è una grande risorsa per coloro che devono gestire l'organizzazione. Provare orgoglio nell'eseguire un compito può spingere le persone ad azioni che sarebbero impensabili in un'ottica di costi e benefici. Ma può anche rendere difficile per chi gestisce cambiare le strategie quando ci si rende conto che è necessario farlo.

Le relazioni fra prendere decisioni da parte di un'organizzazione e prendere le decisioni da parte di un individuo sono *causali*, non metaforiche. Non si può capire veramente come operino le organizzazioni senza una profonda comprensione di come gli individui trattino l'informazione e prendano le decisioni.

Pochi studiosi di scienze sociali oggi dissentirebbero dalla premessa di Simon, secondo cui una sana teoria delle organizzazioni deve poggiare su una teoria del comportamento umano "difendibile". L'economia neoclassica, tuttavia, dopo la formulazione simoniana, ha tentato su più fronti una difesa del principio dell'ottimizzazione e, dunque, implicitamente, del modello antropologico dell'*homo oeconomicus*.

Sul piano epistemologico, Lawrence Boland ha elaborato due controargomentazioni alla teoria della razionalità limitata, reinterpretando la nozione di scelta ottimale secondo una prospettiva soggettivista e relativista. Secondo l'autore, affinché la scelta sia svolta in modo efficiente, non è importante che essa si fondi su considerazioni "vere" o su predizioni "giuste" dell'ambiente esterno. Ciò che è rilevante è che gli agenti "credano" di ottimizzare qualcosa, ovvero che ritengano sempre di effettuare la scelta migliore dati tutti i vincoli cui essi devono sottostare: allora cia-

scun agente può essere considerato un ottimizzatore, a patto di includere, tra i vincoli cui è soggetto, anche l'"insieme di non-conoscenza" di cui dispone. A questo punto perde di importanza il fatto che un soggetto esterno meglio informato ritenga che il soggetto meno informato stia operando una scelta subottimale: la "subottimalità" della scelta, cioè, è un fatto *relativo*.

La confutazione di Boland, tuttavia, diventa ancora più pervasiva quando si muove nel più insidioso terreno delle prove sperimentali, spingendosi a criticarne anche i risultati. Secondo la sua argomentazione mostrare che un individuo o un'impresa non sta massimizzando il profitto, infatti, non esclude che esso/a stia massimizzando *qualche altra grandezza*¹²³. E ciò è sempre possibile perché la funzione obiettivo di coloro che non scelgono in maniera ottimizzante comprende in realtà argomenti differenti rispetto a quelli che riteniamo debbano essere implicati nell'ottimizzazione. Ciò equivale a dire che tutti coloro che prendono una decisione "massimizzano qualcosa". Ma la conseguenza di un tale ragionamento è l'impossibilità, a posteriori, di falsificare alcunché: malgrado qualsiasi prova contraria, si può sempre sostenere che gli agenti abbiano massimizzato qualcos'altro rispetto a ciò che è stato empiricamente rilevato. In questo modo, a dire il vero, non facciamo altro che ripercorre le tracce della premessa metodologica neoclassica, secondo cui tutto ciò che conta in una teoria economica è la sua "coerenza interna", a dispetto di qualsiasi grado di realismo delle assunzioni adottate.

Un altro filone di critiche all'impianto simoniano ha come bersaglio l'idea che le persone scelgano alternative che sono "abbastanza buone": ciò ha dato adito al ripetuto tentativo di voler affermare che la nozione di *bounded rationality* sia solo una "versione povera" della massimizzazione. L'attacco più significativo proviene da G. Becker e J. Stigler, i quali hanno sostenuto che la razionalità limitata non sia, in fondo, realmente in distonia con il comportamento di massimizzazione¹²⁴. Aggiungendo alla scelta i vincoli dei costi per l'informazione e per prendere una decisione si può ancora dimostrare che la nozione di *satisficing* può essere facilmente fatta riconfluire nell'ordinario schema di ottimizzazione vincolata. Utilizzando un concetto simile a quello di "costo di transazione", essi hanno interpretato l'approccio di Simon come la proposizione secondo la quale sarebbe "troppo costoso" raccogliere tutte le informazioni necessarie per determinare la posizione di ottimo. In questa interpretazione "riduzionista" della razionalità limitata simoniana, il comportamento diretto ad obiettivi soddisfacenti sarebbe, nella sostanza, un comportamento finalizzato alla "minimizzazione dei costi", ciò che equivale, in modo simmetrico, all'applicazione del principio di ottimizzazione. Tuttavia, considerare la razio-

nalità limitata come un "caso speciale" della teoria neoclassica, significa depotenziare e ridimensionare sensibilmente il suo potenziale critico ed innovativo, nonché il suo impatto dal punto di vista della fondazione antropologica della teoria economica.

Questa interpretazione non rende veramente giustizia all'originalità del lavoro di Simon e dei comportamentisti: infatti, da un lato tende a reintrodurre l'ipotesi di un agente tutto dedito a calcoli complessi, dall'altro trascurerebbe il fatto che l'informazione, intesa come bene economico, non ha solo una dimensione di "scarsità", ma può avere anche una dimensione di "eterogeneità" e "sovrabbondanza" che pone in discussione la consueta analisi marginale. Inoltre, per poter mantenere l'assunzione di ottimizzazione, non si allevia affatto il carico (già di per sé ingente) dei carichi computazionali che il decisore deve compiere, ma anzi, lo si aggrava: ora, infatti, il decisore non deve calcolare semplicemente le forme delle sue curve di offerta e di domanda, ma anche i costi ed i benefici di un calcolo più accurato di quelle forme. Quindi l'impressione che queste nuove teorie trattino fenomeni di incertezza e di trasmissione delle informazioni prima ignorato è, in gran parte, illusoria: nuovamente gli esponenti dell'economia convenzionale non accettano di rivedere le loro ipotesi considerando individui "in carne ed ossa" e non pure astrazioni.

Pur senza giungere a rigettare completamente l'idea che gli uomini agiscano razionalmente, la razionalità limitata è senz'altro, nei suoi principi fondamentali, più aperta del modello razionale alla complessità del comportamento umano. Ma, ci si può chiedere, quanto un modello antropologico non realistico sui fondamenti comportamentali di scelta, individuale e in seconda battuta anche collettiva, che sia nondimeno ben specificato, dovrebbe essere negoziato per un modello più realistico ma che sia meno specificato?

Questo interrogativo rimanda ad un quesito che in Simon non trova una chiara risposta, e cioè se l'intento, nella formulazione di una razionalità procedurale, fosse quello di contribuire alla teoria della scelta razionale in termini normativi, spiegando come conseguenze delle costrizioni alcune delle differenze tra la razionalità perfetta e quella limitata, oppure in termini descrittivi, come contributo ad una teoria comportamentale della scelta. Rimane una certa ambivalenza, nella posizione del concetto di razionalità limitata, quando lo si colloca al bivio fra una teoria normativa che intenda costruire il superamento dei limiti della razionalità individuale, ed una teoria descrittiva, che è impegnata più semplicemente a comprendere le incoerenze e l'instabilità della decisione.

Il filone dell'economia cognitiva, che tanto deve a Simon, ha affrontato direttamente questo interrogativo.

2.3 Il ruolo dell'economia cognitiva

Senza entrare, almeno per ora, nella difficile questione del ruolo normativo o descrittivo della razionalità limitata, si può tuttavia affermare che a livello epistemologico il contributo di Simon consiste nel ritenere che l'economia non debba riguardare in modo astratto lo studio del comportamento razionale, ma ridefinirsi come lo studio *empirico* dei *limiti* delle capacità di calcolo degli esseri umani e di come tali limiti influiscono sul comportamento reale. Da un punto di vista antropologico, ciò significa prendere atto che più che un essere razionale, l'uomo è un essere *che ragiona*, e nel ragionare egli è inevitabilmente costretto nei limiti della sua stessa natura finita e fallibile.

Questa strada è stata seguita, con sviluppi fondamentali per il modo di intendere l'*homo oeconomicus*, da Tversky e Kahneman che hanno inaugurato l'approccio cognitivo all'economia: si tratta dello studio delle operazioni di ragionamento e dei processi di adattamento adottati dagli attori economici nel corso delle loro interazioni. Anche in questo caso l'adattamento ha un ruolo fondamentale, perché si presuppone che gli attori, nelle loro scelte, non si comportino secondo quanto previsto dalle curve di preferenza descritte dall'economia tradizionale (per cui a maggiori quantità di beni desiderati posseduti equivarrebbe una maggiore soddisfazione), bensì violino, apparentemente, la razionalità. Le violazioni della razionalità non sono episodiche ma, osserva Kahneman, *sistematiche*. L'economia cognitiva nasce proprio dal bisogno di approfondire le ragioni di tale ricorrenza di comportamenti apparentemente irrazionali.

Il punto di partenza degli studi cognitivi può, in un certo senso, essere rintracciato già nella ricerca condotta da Maurice Allais, nel 1952, in cui l'economista rilevava come le scelte, in condizioni di incertezza, si distanziano in modo sistematico dalle assunzioni della teoria economica, dimostrandosi scettico sulla capacità della teoria di descrivere adeguatamente il comportamento degli esseri umani¹²⁵.

Il riferimento polemico di Allais era il già citato celebre lavoro di Von Neumann e Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*¹²⁶, in cui sono gettate le basi edificio della scienza economica. Nel loro modello le intuizioni circa la decisione umana sono trasformate in procedure formali atte ad esprimere la teoria della scelta in condizioni di rischio in forma assiomatica. Tramite gli assiomi dell'utilità attesa gli autori hanno potuto delineare le modalità di comportamento di un agente razionale: l'individuo razionale usa l'informazione disponibile con coerenza, in modo da operare la scelta ottimale date le alternative disponibili e gli obiettivi prefissati; è lungimirante, cioè sa calcolare le conseguenze future delle

decisioni presenti; è dotato di un ben stabilito ordinamento di preferenze sulle alternative a disposizione ed è in grado di formarsi aspettative probabilistiche sugli stati del mondo e sugli effetti delle sue azioni, tramite il calcolo delle probabilità.

Il modello di von Neumann e Morgenstern è applicabile a situazioni di "rischio", nelle quali le probabilità corrispondenti ad ogni stato del mondo sono oggettive. Leonard Savage ha poi generalizzato questo modello alle situazioni di "incertezza", nelle quali non c'è alcuna ragione oggettiva di assegnare una particolare probabilità agli stati del mondo. Nella teoria di Savage, detta "teoria dell'utilità soggettiva", le probabilità rappresentano gradi di credenza individuali¹²⁷.

Ebbene, Allais ritiene che la percezione del rischio sia "distorta" da numerosi fattori psicologici che il modello di von Neumann e Morgenstern non è in grado di rappresentare. Egli mostra come i comportamenti dei soggetti economici possono essere contrastanti quando essi si trovano a scegliere fra eventi probabili ed eventi certi. Il paradosso di Allais può essere compreso con l'aiuto di un esempio che lo stesso Allais ha utilizzato: si supponga che un soggetto economico abbia una forte avversione al rischio per cui egli preferisce un guadagno certo ed immediato di 100 milioni piuttosto che l'alternativa di ottenere 500 milioni con una probabilità dell'89%. Ma secondo Allais questo comportamento non corrisponde sempre alla realtà. Infatti, egli sostiene che il soggetto, tra un investimento che gli frutterebbe 500 milioni con probabilità del 10% ed uno che gli frutterebbe 100 milioni con probabilità dell'11% sceglierebbe la prima alternativa. Tale conclusione, comprovata da una serie di problemi di scelta a cui Allais sottopose vari soggetti, incrina il modello della teoria tradizionale delle scelte in condizioni di rischio, testimoniando la nostra difficoltà a compiere scelte coerenti, specialmente, ma non solo, in condizioni di incertezza. È proprio a partire da queste osservazioni che gli studi di economia cognitiva hanno portato alla scoperta di numerosissime anomalie della scelta razionale, non fermandosi tuttavia alle incoerenze logiche delle preferenze umane rispetto agli assiomi di razionalità (sulla falsariga delle scoperte di Allais ed Ellsberg¹²⁸), bensì ricercando anche un criterio *sostanziale* su cui valutare la loro veridicità, criterio, come abbiamo già osservato, condiviso anche da Sen¹²⁹.

Ciò che ci si deve chiedere è se le credenze divergano in modo consistente dalle evidenze a disposizione o se le decisioni favoriscano o meno gli interessi di chi le prende. Secondo Kahneman un'analisi razionale deve esigere relazioni convincenti tra le scelte delle persone e le conseguenze in termini di felicità, piacere, benessere, delle loro decisioni. Se analizziamo un criterio sostanziale della razionalità allora dovremo richiedere di valuta-

re gli esiti reali come si verificano, non soltanto come sono stati immaginati al momento della decisione: ciò che deve essere analizzato dallo studioso della razionalità è l'accuratezza della previsione dei gusti futuri e della valutazione delle esperienze passate da parte dell'agente. Infatti, ciò che si desidera oggi potrebbe non piacere domani, vale a dire che le preferenze di oggi possono non corrispondere alle conseguenze in termini di piacere di domani.

Per fare buone previsioni sugli effetti delle proprie scelte in termini di benessere, ci si basa solitamente sul ricordo degli effetti di azioni simili, successive nel passato; tuttavia non sono infrequenti divergenze tra i ricordi di un'esperienza "edonica" e la reale esperienza passata. Il ricordo di un episodio passato può non venire recuperato correttamente, "le conseguenze delle decisioni normalmente coprono un certo lasso di tempo e le valutazioni globali dei risultati sono necessariamente retrospettive e, quindi, soggette ad errori"¹³⁰. Se il recupero non è corretto, chi deve decidere avrà a disposizione un'informazione distorta e sarà tratto in errore. Lo studio delle distorsioni della memoria è importante, in quanto la valutazione del passato determina ciò che da esso si impara: se si commettono errori nell'interpretazione delle lezioni tratte dall'esperienza diventerà difficile evitare di compiere scelte difettose in futuro. Ecco allora che le ricerche nel campo dell'economia cognitiva mirano ad identificare modelli psicologici in grado di spiegare le limitate capacità cognitive degli attori nelle decisioni di tipo economico.

In questo ambito, il ruolo principale è ricoperto dai fattori non intenzionali, taciti, intuitivi ed emozionali. Kahneman e Tversky, nel tracciare il ruolo e le modalità del manifestarsi delle limitazioni cognitive che influenzano le capacità di giudizio e di decisione, sostengono che gli attori ricorrono a "scorciatoie di pensiero" dette *euristiche*: il processo di scelta è costellato di fattori ben lontani dalla pura istanza massimizzatrice, elementi di disturbo che influenzano i processi giudiziari in modo preconciso, facendo sì che i giudizi degli agenti reali sugli stati di probabilità esterna divergano sistematicamente e quindi prevedibilmente da quelli prescritti dalla teoria economica, considerati "astrattamente ottimali".

[...] Facciamo ricorso a un limitato numero di principi euristici che ci consentono di ridurre il complesso compito di stimare probabilità e pronosticare valori a più semplici operazioni di giudizio. In generale, queste euristiche ci sono di grande aiuto, ma qualche volta ci inducono a commettere errori gravi e sistematici¹³¹.

Il continuo manifestarsi di distorsioni cognitive costanti, sperimentalmente documentabili ed entro certi limiti anche scientificamente pronostica-

bili, che velocizzano le decisioni ma conducono spesso a errori e pregiudizi (*bias*) è stato originariamente introdotto nell'analisi del giudizio in psicologia cognitiva, per essere proficuamente adottato nello studio delle valutazioni economiche in condizioni di incertezza, e ha portato alla raccolta, per via sperimentale, di un numero enorme di anomalie sistematiche della scelta che contribuiscono ad inficiare la teoria dell'"uomo di Chicago".

Assodato che le basi antropologiche della scienza economica non possono accontentarsi di ritrarre l'individuo come un freddo calcolatore, e una volta riconosciuto che parte dell'attività decisionale appartiene alla sfera "tacito-affettivo-emozionale", sarà allora necessario, per comprendere i meccanismi decisionali, analizzare:

- i processi cognitivi che ne costituiscono la base;
- il modo in cui gli individui rappresentano i problemi;
- le modalità con le quali si svolge il processo di revisione e costruzione dei modelli mentali.

Percorrere questa strada vuol dire connettere inestricabilmente psicologia e economia, accettando il fatto che per comprendere più a fondo il funzionamento delle istituzioni economiche e sociali occorre esplorare in profondità le caratteristiche largamente sconosciute dell'intelligenza umana.

A partire da queste considerazioni, Kahneman procede ad analizzare criticamente e quindi a scomporre il concetto di utilità. A fianco della ben nota *utilità decisionale*, che è il peso assegnato a un risultato nella decisione, egli sviluppa anche il concetto di *utilità sperimentata*, che corrisponde alla misura dell'esperienza prodotta dall'esito della decisione:

La distinzione tra utilità sperimentata e utilità decisionale apre nuove strade allo studio della razionalità. Per valutare la razionalità di una decisione, possiamo ora puntare a sviluppare, oltre a quello sintattico della coerenza, un criterio sostanziale/edonico: la decisione presa è tale da massimizzare l'attesa utilità sperimentata?¹³²

È necessario quindi procedere partendo proprio dall'analisi empirica e dalla spiegazione teorica delle differenze tra utilità decisionale e sperimentata, per poter mettere in discussione ed eventualmente modificare gli assiomi della teoria *standard*¹³³.

In questi anni gli esperimenti hanno confermato tre principali considerazioni critiche attinenti il concetto di utilità, relative a previsioni inaccura-

rate della futura esperienza edonica. La prima è uno "slittamento semantico" del concetto di utilità. Essa non è attribuibile agli stati di ricchezza (possedere o meno qualcosa), ma alla *variazione* di questi stati rispetto ad un punto di riferimento, sottoforma di guadagni e perdite (acquisire o perdere qualcosa). Sono gli eventi connessi ai cambiamenti e alle differenze nel proprio stato di ricchezza, rispetto ad un punto di riferimento, che vengono rappresentati dal soggetto come utilità e sulla cui base egli tende a scegliere. Per esempio, l'utilità non è tanto rappresentata dallo stato del possesso di un'automobile, ma dal cambiamento di quello stato, come il ricevere in regalo una seconda automobile o il non averla più perché ci è stata rubata.

La seconda riguarda il binomio perdita/guadagno: dal momento che le perdite sono percepite come più rilevanti dei guadagni, si produce un cambio di pendenza nella funzione di valore rispetto a quello previsto dalla teoria dell'utilità classica. L'individuo si mostra maggiormente avverso alle perdite che propenso alle vincite, anche quando queste risultano, in termini di probabilità, identicamente quantificate. Nel modello di Kahneman-Tversky, la funzione di valore è una curva asimmetrica concava (avversa al rischio) nel campo delle vincite e convessa (propensa al rischio) nel campo delle perdite; l'economista neoclassico, invece, assume che la curva sia simmetrica, costantemente concava, e che gli agenti siano generalmente avversi al rischio. Nelle persone vi è un'*avversione alle perdite* che si manifesta in molte situazioni. A livello sperimentale, nella riluttanza, ad esempio, in una scommessa, ad accettare il rischio di perdere 20 dollari a meno che non ci sia la possibilità di vincerne almeno 40. Secondo questa teoria, elaborata da Kahneman e Tversky negli anni Settanta, gli agenti tendono ad avere una maggiore propensione per il rischio in condizione di perdita (a causa della suddetta avversione) rispetto a quella di guadagno¹³⁴. Non si sopporta di perdere, quindi si è pronti ad investire somme crescenti per recuperare lo *status quo ante*, anche se è molto grande il rischio di insuccesso. Ciò spiega tanti comportamenti di *escalation* irrazionale fino alla bancarotta, nel gioco d'azzardo o nelle scelte di politica internazionale¹³⁵. O anche nei mercati azionari immobiliari quando, a seguito della perdita di valore dei beni, si verifica il cosiddetto "ristagno decisionale", causato dall'avversione a vendere a prezzi più bassi rispetto a quelli presenti prima.

Il ruolo del punto di riferimento nella valutazione di una transazione e la sua relazione con le riflessioni inerenti all'inclinazione decisionale nel caso di guadagni o perdite aiutano anche a spiegare un'importante anomalia della teoria economica, l'*effetto dotazione*, portato alla luce da Richard Thaler. Svitati test di laboratorio hanno confermato che l'indi-

duo fa molta più fatica a cedere un bene che ad acquisirlo¹³⁶. In genere la valutazione del valore monetario di un oggetto è doppio in chi lo possiede già rispetto a chi deve ancora acquisirlo: nel famoso e molte volte ripetuto esperimento della tazza di caffè, condotto da Kahneman e colleghi nel 1990, i possessori della tazza valutavano il suo prezzo 7,12 dollari, mentre la valutazione di chi non ne era ancora in possesso si fermava a 3,50¹³⁷. L'effetto è importante perché una sua conseguenza è che le utilità decisionali possono essere assai poco lungimiranti: la nozione logica di razionalità viene violata dall'incoerenza delle preferenze osservate per differenti profili della scelta fra tazza e denaro, e una condizione sostanziale di razionalità viene infranta se si considera l'effetto dotazione come una manifestazione di estrema miopia. Ciò equivale ad affermare che un agente, che normalmente utilizzi emozioni transitorie come base per scelte a lungo termine, difficilmente otterrà risultati efficienti.

La terza considerazione è la dimostrazione che a un principio fondamentale della razionalità, quello dell'*invarianza*, viene in realtà sistematicamente violato e che tale trasgressione può essere spiegata da principi psicologici che governano la percezione dei casi e la valutazione delle opzioni a disposizione. Secondo l'assunto dell'*invarianza*, la decisione razionale non è influenzata dal modo di presentare il problema: se fosse valido l'"idealtipo" del massimizzatore neoclassico, affinché una scelta sia razionale la preferenza tra le possibili opzioni non dovrebbe mutare in seguito a variazioni di inquadramento (*frame*). Spesso è possibile strutturare un problema decisionale in forme diverse; ebbene, è stato sperimentato che modalità logicamente equivalenti per l'esposizione di un contesto di scelta sulla base del quale registrare le preferenze degli agenti, fa sì che questi mostrino di essere animati da inclinazioni diverse a seconda dei modi in cui viene esposta la situazione. Eppure, nessuno dei valori assoluti incorporati dagli spazi potenziali esterni risulta variare nelle diverse modalità di presentazione del contesto. Poiché la disposizione dei decisori, invece, varia al variare degli attributi accidentali di presentazione del contesto e non si mostra sensibile alla sola trasversalità dei valori assoluti dei valori assoluti delle opzioni, le preferenze non possono essere ridotte alle curve di indifferenza stabili dei manuali di microeconomia, bensì sono disposizioni mutevoli, non predefinite, non preesistenti all'atto di scelta e non indipendenti dai termini di razionalizzazione delle possibilità¹³⁸. Esistono invece vari casi, posti in evidenza da Kahneman e Tversky, in cui la cornice o *frame* di formulazione del problema decisionale, a parità di contenuto informativo, cambia radicalmente la risposta: nella politica fiscale, per esempio, si è constatato che a seconda della descrizione o definizione data alle tasse, vi è un atteggiamento favorevole o contrario ad

accettarle. Secondo l'effetto *framing*, i medesimi risultati oggettivi possono essere giudicati perdite o guadagni in rapporto al contenuto di riferimento¹³⁹.

È possibile, a questo punto, tracciare un primo confronto tra un processo di scelta razionale e il modo in cui, secondo i cognitivisti, l'uomo realmente prende le proprie decisioni, tenendo conto dei requisiti o degli "ingredienti" che informano le due prospettive. La scelta razionale è costruita in un contesto di scelta parametrico a partire da preferenze ordinate sulle conseguenze secondo caratteristiche di completezza, transitività, monotonicità, convessità, che vanno a formare una funzione di utilità. In condizioni di incertezza, saranno gli assiomi della teoria dell'utilità attesa, quali il principio della transitività, di indipendenza, di dominanza e dell'invarianza a vincolare le preferenze a ben precisi criteri di coerenza. In modo molto differente viene caratterizzata la scelta dell'"agente reale" così come delineato dalla teoria del prospetto. Il contesto della scelta reale ammette il fenomeno dell'effetto del contesto (per cui il *framing* ha un effetto determinante sulla scelta stessa) e quello di avversione alle perdite, per cui, nella maggior parte dei soggetti, la motivazione ad evitare una perdita è superiore alla motivazione a realizzare un guadagno. Inoltre, l'atto della scelta si traduce in realtà in un processo decisionale a più fasi: vi è una fase di *editing*, che comprende l'analisi preliminare dei prospetti offerti, con operazioni di codifica (dove gli esiti vengono codificati come perdita o guadagno rispetto ad un punto di riferimento neutro, lo *status quo* del soggetto), la combinazione (dove i prospetti vengono semplificati tramite la combinazione delle probabilità degli esiti identici), la segregazione (dove si separa all'interno di uno stesso prospetto la componente rischiosa da quella priva di rischio), la cancellazione (dove le componenti comuni alle diverse opzioni non vengono considerate), la dominanza (dove si individuano prospetti dominanti rispetto agli altri in termini di esito e probabilità) e la fase di valutazione (delle conseguenze, delle probabilità e l'integrazione dei valori ponderati); e vi sono fasi in cui diventa decisivo, ai fini dell'alternativa che verrà preferita, l'intervento di euristiche, cioè di "scorciatoie mentali" che si presentano con regolarità, come è il caso dell'"euristica della rappresentatività", usata per stimare la probabilità che un dato oggetto appartenga a una certa classe o che un dato evento avvenga in conformità con una certa ipotesi¹⁴⁰. Come si può notare, questi fenomeni, che sono alla base della *prospect theory*, una volta codificati, sono in grado di descrivere il comportamento di scelta in condizioni di rischio in maniera molto più precisa dell'approccio simoniano, potendo rappresentare una vera e propria alternativa alla teoria dell'utilità classica. D'altra parte, per essere in grado di sostituire un paradigma

con un altro non è sufficiente mostrare che il comportamento reale dei soggetti si discosta da quello idealizzato del modello. È necessario invece costruire un modello in grado di catturare gli elementi di complessità delle capacità cognitive umane che la fertilizzazione incrociata fra diverse discipline sembra dimostrare essere il tratto caratteristico dell'antropologia sottesa all'uomo di Kahneman e Tversky.

Ciò deriva dal fatto che alla base del progetto dell'economia cognitiva vi è la convinzione che, importando nella teoria economica quanto sappiamo circa i principi cognitivi che determinano le preferenze e le decisioni individuali, è possibile migliorare la teoria economica in se stessa; vale a dire, generare nuovi modelli teorici plausibili, migliori predizioni e scelte politiche più efficaci. Non bisogna tuttavia dedurre da ciò che questo approccio implichi il rifiuto in blocco del modello neoclassico. Il modello neoclassico continua a costituire un punto di riferimento imprescindibile sia sul versante teorico sia sul versante metodologico. Tuttavia, le violazioni delle assunzioni che stanno al centro dell'impianto neoclassico, non possono essere ignorate: l'economia cognitiva rivendica la fertilità di tali fenomeni in prospettiva "quasi razionale", non limitandosi ad incorporare *ad hoc* l'irrazionalità, ma tentando anche di prevedere la direzione in cui l'irrazionalità si manifesta¹⁴¹. Ciò che l'approccio cognitivo mira a realizzare è dunque una sintesi in cui i modelli neoclassici, integrati da teorie psicologiche, riescano a tenere conto dei processi cognitivi dei soggetti decisionali, riuscendo così a rafforzare le previsioni del reale comportamento umano in situazioni tipicamente economiche.

In altri termini, l'economia cognitiva ricerca uno scambio dialettico tra i modelli neoclassici e la sperimentazione empirica: grazie alle predizioni violate, dedotte dai modelli normativi della scelta, possiamo imparare cose nuove circa il reale comportamento umano e le sue implicazioni per la vita economica. Le anomalie, che costituiscono le violazioni dei modelli, possono essere utilmente impiegate per aprire la strada a nuove teorie che riescano possibilmente ad "ingabbiare" i più rilevanti meccanismi cognitivi responsabili delle violazioni. Per non rinunciare alla ricchezza e alla complessità dell'uomo e del suo comportamento reale, effettivo, è quindi necessario cessare di considerare "non falsificabile" la teoria neoclassica in quanto teoria descrittiva¹⁴², pena la ricaduta nella povertà informativa rappresentata dall'*homo oeconomicus* di ispirazione neoclassica. I postulati di quest'ultima possono piuttosto svolgere un importante ruolo euristico, sollevando le domande rilevanti e dirigendo la ricerca verso aspetti del comportamento che possono migliorare il benessere sociale¹⁴³. Ma sta poi alla ricerca empirica il difficile e prezioso compito di offrire l'opportunità di riscattare parte dell'abbondanza del comportamento

umano persa nelle astrazioni della teoria, facendo in modo che i modelli di quest'ultima si avvicinino al mondo dei fenomeni reali¹⁴⁴.

Nel suo tentativo di recuperare una "fenomenologia" dei processi di scelta individuali l'economia cognitiva si avvicina e spesso si sovrappone all'economia sperimentale. Come l'economia sperimentale anche l'economia cognitiva fa uso di esperimenti di laboratorio, per superare l'*impasse* cui spesso conduce l'utilizzo delle tradizionali metodologie di cui si servono gli economisti, ad esempio l'analisi statistica dei dati raccolti o i questionari. Tuttavia l'economia cognitiva ammette un certo "eclettismo" nell'utilizzo dell'esperimento, il quale viene ad assomigliare più ai test di cui fanno uso gli psicologi che agli esperimenti controllati degli economisti sperimentali, in cui sono fissate regole piuttosto precise sulle condizioni che devono essere rispettate perché l'esperimento abbia valore scientifico¹⁴⁵. D'altra parte, l'economia sperimentale è priva di un vero e proprio programma di ricerca, nonché di obiettivi dichiarati, al contrario dell'approccio cognitivo che si prefissa l'obiettivo di riformare la teoria economica sulla base delle idee tratte dalla psicologia cognitiva¹⁴⁶. Se l'economia cognitiva in senso stretto si propone di revisionare e integrare i modelli classici attraverso idee tratte dall'indagine psicologica, mentre l'economia sperimentale si distingue per un diverso approccio alla raccolta dei dati, alla fine, in realtà, le due aree di studio tendono a sovrapporsi, creando un campo di ricerca in cui la revisione delle teorie storiche della razionalità economica sta promuovendo il *crossing-over* tra discipline quali l'economia, la psicologia e le neuroscienze, con lo scopo di elaborare una teoria unificata del comportamento economico.

Ora, il fatto stesso di aver abbracciato una simile "missione" pone la teoria del prospetto di fronte alla necessità di affrontare la spinosa questione dell'interpretazione della teoria dell'utilità attesa nei due modi distinti della teoria *positiva* (descrittiva) o della teoria *normativa*¹⁴⁷.

Leonard Savage, a cui si deve la versione della teoria dell'utilità attesa soggettiva comunemente usata dagli economisti, è esplicito sulla portata filosofica della distinzione tra aspetti positivi (descrittivi) e normativi della teoria dell'utilità. Nel suo *The Foundations of Statistics*¹⁴⁸, non presenta la teoria dell'utilità come un contributo della scienza empirica. Gli assiomi di Savage non sono semplici ipotesi, ma veri e propri principi normativi che nessuna persona ragionevole dovrebbe rifiutare. Si noti che, in quanto resoconto di ciò che un agente razionale deve fare, il modello di Savage ha anche implicazioni empiriche sull'agire umano, assumendo che gli esseri umani siano almeno in parte razionali; ma nessuna osservazione empirica può falsificare il modello. Vale a dire che l'osservazione di un comportamento incompatibile con gli assiomi non suggerisce al teorico

della decisione che gli assiomi debbano essere modificati. Ci si aspetta piuttosto che colui che prende una decisione in contraddizione con tali assiomi modifichi la propria azione per conformarvisi.

Il modello neoclassico ha tuttora una struttura pienamente assiomaticizzata: i suoi postulati hanno la funzione di imporre una serie di vincoli alle interazioni tra preferenze esplicitate e rappresentazione delle probabilità, delimitando descrittivamente il campo dell'effettiva razionalità della scelta. Ma proprio qui sta il punto: se l'attitudine alla scelta razionale è ritenuta un attributo tassativo dei calcolatori reali, gli assiomi, ritenuti funzionali all'intelligenza dei reali fenomeni di scelta, non potrebbero condurre a fallacia predittiva. Mentre nell'accezione normativa la valenza di principio del modello sembra difficilmente contestabile, anzi deve essere necessariamente adottata dagli approcci alternativi, nell'accezione descrittiva il modello incontra l'ostilità della tradizione cognitiva, che pur riconoscendogli un'approssimativa funzionalità, lo giudica parziale e irrealistico, sottolineando la centralità nei processi di scelta di fattori ben lontani dalla pura istanza massimizzatrice: "elementi di disturbo" che influenzano i processi giudiziari in modo sistematico. Tuttavia, secondo Milton Friedman (*The Methodology of Positive Economics*)¹⁴⁹, la plausibilità delle assunzioni teoriche non è un indice rilevante della validità di una teoria; al contrario, teorie molto importanti procedono da assunzioni alquanto irrealistiche. Ciò che attribuisce tanta importanza al saggio di Friedman è l'enunciazione esplicita del principio secondo cui, nel valutare i meriti di una teoria, la considerazione del realismo delle sue assunzioni non gioca alcun ruolo. Ciò che conta è la capacità della teoria di fornire previsioni che siano corrette, almeno ad un grado di approssimazione che sia considerato accettabile. Anzi, è probabilmente un merito di una teoria quello di avere assunzioni descrittivamente inaccurate, perché solo così un'ipotesi può spiegare "molto" assumendo "poco", nel che riposa la sua importanza. Friedman riconosce che gli individui non possiedono le risorse di calcolo per comportarsi in modo perfettamente razionale; e certamente essi sono mossi da numerose altre motivazioni oltre al desiderio di massimizzare il proprio profitto o benessere. Ma, sostiene Friedman, essi si comportano "come se" stessero massimizzando la propria utilità. Egli rifiuta la questione se il modello di razionalità sia realistico o meno. Si chiede solo se esso costituisca un'approssimazione sufficientemente buona per gli scopi prefissati¹⁵⁰. Ebbene Friedman, e con lui altri economisti della scuola di Chicago, pensava che i modelli di razionalità fossero predittivamente accurati¹⁵¹. Questa posizione ha il difetto di essere smentita dalla grande mole di dati empirici raccolti in laboratorio e sul campo.

La via seguita da Kahneman, Tversky e dalla maggior parte degli eco-

nomisti cognitivi è quella di ritenere che, dal momento che gli individui non hanno le possibilità di scegliere in modo realmente razionale, non abbia senso continuare a sostenere che si comportino "come se" fossero perfettamente razionali¹⁵². "La questione non riguarda la legittimità dell'uso dell'astrazione e dell'approssimazione nel contesto dell'impresa scientifica in generale e in economia in particolare (la scienza non può procedere senza l'utilizzo di idealizzazioni e semplificazioni); il problema riguarda piuttosto quello che si omette dal nostro oggetto di studio (il comportamento umano) compiendo una data astrazione anziché un'altra. Questo argomento consente di criticare la teoria economica sulla base del criterio indicato dallo stesso Friedman circa il valore (pragmatico) delle predizioni. È infatti significativo notare che la teoria economica non ottiene un bel voto se giudicata alla luce delle sue previsioni"¹⁵³.

Gli esperimenti e la gran quantità di osservazioni raccolte sui concreti processi decisionali dei consumatori, dei *managers* e delle imprese contraddicono le previsioni fondate sul principio di razionalità. Gli economisti non possono essere soddisfatti della capacità predittiva della teoria dell'utilità attesa: la razionalità economica come teoria descrittiva, in altri termini, non supera gli *standard* di valutazione indicati dallo stesso Friedman. Ciò che propongono Tversky e Kahneman è di considerare i modelli descrittivi e normativi della scelta come logicamente indipendenti e separati; solo così è possibile mostrare l'inadeguatezza empirica del metodo di *rational choice* (e dunque anche l'inadeguatezza predittiva dei modelli economici su di essa basati) senza dover falsificare la teoria dell'utilità attesa come teoria normativa empirica.

Se questa costituisce la *pars destruens* del progetto cognitivo applicato all'economia, potremmo comunque chiederci che cosa ci sia da guadagnare nel passo successivo, quello "costruttivo", che consiste nell'integrare i modelli neoclassici tenendo conto dell'evidenza sperimentale anomala e dei principi psicologici, scoperti per via sperimentale. Intanto, queste nuove basi dotate di maggior "realismo" permettono di conoscere il modo in cui le persone commettono errori, ciò che è preliminare alla ricerca del sistema per evitarli. Le persone possono e di fatto riescono effettivamente in molte circostanze a ragionare secondo le regole corrette della probabilità; ma, in casi non trascurabili dal punto di vista economico, falliscono. In questi casi la ricerca sulla scelta e sui giudizi probabilistici che si concentri maggiormente sul *de-biasing* (correzione degli errori) può, rispetto ad una teoria della decisione che si ponga obiettivi irrealistici, risultare più utile raccomandando piuttosto, come già suggerito da Simon, di insegnare *routines* comportamentali che portino a soluzioni *soddisfacenti* (anche se non necessariamente ottimali) dei problemi che gli

individui si trovano ad affrontare nella vita di tutti i giorni. Se anche, in questo modo, fosse consentito di trarre un numero di teoremi minore da quello concesso dalla teoria meno realistica, ciò sarebbe comunque bilanciato dalla maggior capacità di produrre *procedimenti esplicativi*, e non solo previsioni elaborate lungo le precarie vie del "come se". Non si tratta di un risultato di poca importanza, tenuto conto che il contributo dei cognitivisti non è tanto caratterizzato da un saldo nucleo dottrinale, quanto da una scuola di pensiero o uno stile di modellizzazione dei problemi. La speranza è che i modelli economico-cognitivi si rivelino trattabili e utili nella spiegazione delle anomalie e nella predizione di nuovi fatti, ma anche, e forse in modo più fondamentale per chi abbia a cuore la comprensione dell'agire umano, che si dimostrino in grado di spiegare come le credenze (*beliefs*), che tanto influenzano le decisioni individuali, si formino e si modifichino a fronte dei cambiamenti della realtà. Per riuscire veramente a sfidare il paradigma dell'*homo oeconomicus*, l'approccio cognitivista dovrà misurarsi con meccanismi cognitivi alternativi a quelli aprioristici neoclassici, che garantiscono attraverso algoritmi la soluzione ai problemi decisionali, non nella direzione di una semplice ricognizione empirica delle condizioni della presa di decisione, ma in quella del render conto dei tratti che differenziano in positivo le doti di intelligenza messe in gioco dagli attori umani. A quel punto è possibile che le ristrette assunzioni di razionalità, ora considerate indispensabili in economia, saranno viste come casi speciali di una teoria più generale fondata su basi cognitive sperimentali.

In conclusione, per cogliere il profondo divario che separa la concezione antropologica neoclassica da quella di matrice cognitiva, è fondamentale considerare che la prima differenza tra economia tradizionale e cognitiva è una differenza che potremmo definire "concettuale": secondo la teoria neoclassica l'economia non è una scienza sperimentale¹⁵⁴, al contrario l'economia cognitiva è *anche* sperimentale.

Proprio da ciò origina il presupposto neoclassico che gli agenti economici si comportino come *homo oeconomicus*: questo individuo idealizzato, il quale è guidato dall'interesse proprio e prende le sue decisioni economiche valutando razionalmente le conseguenze di alternative diverse, anche nelle situazioni complesse dove l'esito è incerto e difficile da prevedere, è il nucleo necessario alla costruzione del procedimento assiomatico, che muove dalla teoria per costruire i fatti.

L'economia cognitiva supera la razionalità postulata dall'economia neoclassica e, al momento di interpretare l'azione economica, prende atto dei limiti posti alla mente umana, incapace di prendere in considerazione tutte

le variabili del gioco: l'adattamento degli attori è necessariamente imperfetto. In alcuni casi prendiamo delle decisioni senza accorgercene, in altri casi le decisioni richiedono una riflessione oppure sono così difficili e importanti che ci sentiamo incapaci di decidere. Non è escluso che spesso finiamo per decidere intuitivamente, anzi questa modalità di scelta, usata sia dagli esperti sia dai non esperti, sembra comune anche tra i *manager*, propensi all'uso dell'intuizione come strumento per prendere le decisioni al posto di, o congiuntamente a, procedure analitiche di decisione.

Il vero vincolo ad una decisione razionale sta nella necessità di costruire il contesto della decisione. Per fare ciò occorre non soltanto condurre la ricerca delle informazioni rilevanti, ma costruire un modello mentale che rappresenti il contesto decisionale nel miglior modo possibile. Le difficoltà iniziano proprio qui: la maggior parte degli individui si mostra favorevole al rischio di fronte al problema presentato in termini di perdita e avversa al rischio davanti allo stesso problema presentato in termini di guadagno. Le mappe delle preferenze osservate nei due problemi sono di particolare interesse perché violano non solamente la teoria dell'utilità attesa, ma praticamente tutti i modelli di scelta basati su altre teorie normative.

Ciò che finalmente viene introdotto nella teoria dell'azione umana è il concetto che la decisione è l'atto finale di un processo di *problem-solving*, cioè di un processo di soluzione dei problemi in cui l'individuo, che affronta una decisione, deve esercitare un "calcolo" per scoprire la migliore strategia d'azione. Emergono, in questo calcolo, forti vincoli dovuti ai limiti cognitivi degli individui, non soltanto nella computazione ma soprattutto nell'elaborazione simbolica, che è il processo essenziale per la costruzione di una rappresentazione mentale del problema: in questa costruzione originano gli errori che gli individui compiono, e che producono sistematiche deviazioni dalle predizioni della teoria assiomatica della decisione.

L'"agente cognitivo" è cioè in grado di generare nuovi stati mentali da altri preesistenti¹⁵⁵: in particolare, si suppone che

egli rappresenti a se stesso il mondo in cui vive, i propri desideri, le proprie intenzioni, attraverso mezzi e formati che includono immagini, proposizioni e schemi, che sia dotato di credenze e opinioni; che si collochi in un contesto strutturalmente incerto, ovvero caratterizzato da aspetti fondanti che non sono prevedibili con certezza e spesso neanche in termini probabilistici. L'agente è guidato dalle proprie rappresentazioni mentali in duplice senso: in quanto i suoi obiettivi e le azioni compiute per perseguirli sono influenzati dal contenuto del formato delle rappresentazioni; e in quanto il suo comportamento è diretto a risultati che si è pre-rappresentato nella mente¹⁵⁶.

Il ragionamento legato al calcolo, che cura gli aspetti intenzionali, espliciti e razionali, ed il ragionamento intuitivo, che cura le componenti tacite, non intenzionali e affettive, sono due tipi di ragionamento tra loro integrati: il ruolo di ciascuno cambia in rapporto ai contesti, ma, nel complesso, la mente intuitiva mantiene il primato come responsabile causale del comportamento, anche economico.

Per questo motivo, diversamente dall'antropologia neoclassica, che riconduce tutte le motivazioni all'utilità individuale, l'economia cognitiva può riconoscere l'orientamento verso gli altri, lasciando uno spazio anche all'altruismo e alla solidarietà, che hanno sempre avuto difficoltà ad essere compresi dalle spiegazioni neoclassiche dell'azione. L'economia cognitiva, considerando per la prima volta le emozioni come variabile importante nella spiegazione delle azioni, può rivalutare e rivedere queste tipologie di comportamenti senza doverle costringere entro paradigmi di *self interest*. I cosiddetti "beni relazionali", che sono il frutto delle relazioni umane, deviano gli attori dalle decisioni apparentemente più razionali, mostrando così che l'emozione non solo non è assoggettabile alla categoria del bene economico, ma assume addirittura *più valore* del guadagno economico¹⁵⁷.

A questo proposito si potrebbe suggerire che l'aspetto che andrebbe forse ulteriormente approfondito, per completare l'importante dilatazione di paradigma resa possibile dall'incorporazione dell'eterogeneità motivazionale nella *framework* teorica, è il ruolo e la centralità di tali motivazioni, le quali si scontrano con il sostanziale monopolio, dal punto di vista filosofico, dell'utilitarismo come orizzonte etico di sfondo. L'ipotesi di fondo resta, anche nell'approccio cognitivo, implicitamente legata al perseguimento di una specifica funzione obiettivo, e quindi ad un preciso calcolo costi-benefici, come lascia ad intendere la sostanziale accettazione della razionalità strumentale sul piano normativo. Se invece, oltre a comprendere nella cornice analitica di riferimento preferenze che (a causa del contesto sociale e culturale, oltre che della specifica struttura cognitiva umana) sono "condizionate" e dunque "altre" rispetto al calcolo ottimizzante, si tentasse anche, ad un "secondo livello", l'inclusione stabile di criteri d'azione con uno statuto normativo proprio, deliberatamente non utilitaristico, e di forme di relazionalità irriducibili ai canoni dell'"uomo di Chicago", si potrebbero forse tradurre in atto tutte le reali potenzialità, sotto il profilo sia esplicativo che previsionale, delle ricerche cognitive¹⁵⁸.

L'homo oeconomicus della tradizione neoclassica è ad ogni modo evidentemente molto lontano dall'idea di Tversky e Kahneman: soprattutto non è in grado di dar conto delle interazioni complesse e dialettiche dell'uomo reale perché, identificando l'atto di decisione con un puro atto di

calcolo, non prende in considerazione molti aspetti della cognizione, dal linguaggio alla percezione, dalla memoria alle motivazioni, dal ragionamento alle reazioni istintive, ignorando, in ultima analisi, le molteplici forme del ragionamento, nonché del comportamento umano *tout court*.

Pur nel riconoscimento che non vi è costruito teorico che possa riprodurre fedelmente la realtà, poiché si basa, proprio perché il "modello" in sé implica astrazioni che isolano alcuni aspetti del fenomeno indagato e ne tralasciano inevitabilmente altri, è evidente che ciò che fa la differenza fra differenti impostazioni teoriche è proprio la scelta di quelle caratteristiche assunte come basilari nel modello che si sta costruendo e che quindi vengono mantenute a vantaggio di altre che invece ne vengono tagliate fuori. Nel caso dell'agente rappresentativo postulato dalla teoria tradizionale, "il passaggio dalla realtà alla teoria prevede che venga tralasciata qualsiasi caratteristica umana ad eccezione della razionalità. Quest'ultima è definita in termini di un preciso meccanismo decisionale, ovvero come capacità di risolvere problemi di massimo vincolato (per esempio massimizzare il profitto subordinatamente ai vincoli posti dalla tecnologia e dal mercato): un agente dotato di tale abilità è razionale"¹⁰². Il merito dell'economia cognitiva è innanzitutto quello di aver evidenziato, in modo convincente, i limiti della rappresentazione dell'agire economico del *mainstream*: la razionalità è soltanto una delle modalità cui si appella la mente umana, motivo per cui occorre integrare l'analisi dando il giusto peso a questa multiformità di comportamenti, spesso presenti anche nel dominio dell'agire economico.

Note

⁹⁰ Simon dichiarava d'essere egli stesso innegabilmente attratto dal nucleo della scienza economica neoclassica a sostegno della quale "esiste, ovviamente, un corpo imponente di teoria descrittiva o 'positiva', che rivaleggia in eleganza e bellezza matematica con alcune delle più affascinanti teorie delle scienze fisiche. Basti ricordare come esempi le teorie di Walras sull'equilibrio generale e le loro moderne derivazioni nei lavori di Henry Schultz, Samuelson ed altri; o l'acuto e imponente corpo di teoria creato da Arrow, Hurwicz, Debreu, Malinvaud e colleghi che mostra l'equivalenza, a certe condizioni, fra l'equilibrio competitivo e l'ottimalità di Pareto" (Simon H., *La formazione razionale delle decisioni nelle organizzazioni aziendali*, in *Causalità, razionalità, organizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1985, p. 280).

⁹¹ Simon H., *La formazione razionale delle decisioni nelle organizzazioni aziendali*, cit., p. 310. Confronta anche Hayes J., Simon H., *Understanding problem Instructions*, in Gregg W. (a cura di), *Knowledge and Cognition*, Lawrence Erlbaum Associates, Potomac, 1974, pp. 167-200. Approfondire e scandagliare l'impatto di questa scoperta sul comportamento individuale, nonché il suo riflesso sulle decisioni di un'organizzazione, è forse il contributo chiave del lavoro di James March, collaboratore e seguace di Simon (cfr. March J., Olsen J., *The Uncertainty of the Past: Organizational Learning Under Ambiguity*, in "European Journal of Political Research", 3, 1975, pp. 147-171; March J., *Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice*, in "Bell Journal of Economics", 9, 1978, pp. 587-608; Idem, *Ambiguity and the Engineering of Choice*, in "International Studies of Management and Organizations", 9, 1979, pp. 9-39; March J., Sevón G., *Gossip, Information, and Decision-Making*, in Sproull L., Crecine J.P. (a cura di), *Advances in Information Processing in Organizations*, JAI Press, Greenwich, 1984, pp. 95-107).

⁹² Vale la pena sottolineare la portata di tali condizioni, dato che dagli stessi principi sostanziali dipende anche la perseguibilità di ottimi collettivi a partire dalla razionalità individuale: se l'ottimo paretiano è conoscibile a priori, ad esempio, non può che essere nell'interesse dei singoli il raggiungerlo, e gli strumenti di coordinamento e di ordine sociale possono di conseguenza essere prodotti e mantenuti spontaneamente.

⁹³ Cfr. Simon H., *Models of Bounded Rationality*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts), 1982.

⁹⁴ Come ha rimarcato James March, inizialmente "gli scritti originali proponevano piccole modifiche alla teoria del comportamento economico, la sostituzione di una razionalità onnisciente con una razionalità limitata. Queste idee hanno poi

portato ad esaminare la misura in cui le teorie della scelta potessero subordinare il concetto di razionalità nella sua interezza, a concezioni meno intenzionali sulle determinanti causali dell'azione [...] Data l'estensione dei successivi sviluppi, sarà bene ricordare che questa tesi era in origine assai ristretta. Essa partiva dall'assunto che ogni comportamento volutamente razionale si evolve in un contesto condizionato" (March J., *Razionalità limitata, ambiguità e tecnica della scelta*, in *Decisioni e organizzazioni*, Il Mulino, Bologna, 1993, p. 260).

⁹⁵ Simon H., *Administrative Behavior*, Macmillan, New York, 1957; trad. it. *Il comportamento amministrativo*, Il Mulino, Bologna, 1967. Su un terreno simile si muove anche l'indagine di R.A. Heiner, il quale pone particolare attenzione sul fatto che il set delle alternative entro cui scegliere e quello delle relative conseguenze non è mai ben definito e questo, a parere dell'autore, è sufficiente a mettere in crisi tutta la struttura logica su cui si fonda la teoria dell'ottimizzazione (cfr. Heiner R.A., *The Origin of Predictable Behavior*, in "The American Economic Review", 73, pp. 560-595).

⁹⁶ Cfr. Simon H., *A Behavioral Model of Rational Choice*, in "Quarterly Journal of Economics", 69, 1952, pp. 99-118.

⁹⁷ Simon H., *La formazione razionale delle decisioni nelle organizzazioni aziendali*, cit., p. 285.

⁹⁸ Simon H., *Models of Bounded Rationality*, vol. 3, *Empirically Grounded Rationality*, MIT, Massachusetts, 1997; trad. it., *Scienza economica e comportamento umano*, Edizioni di Comunità, Torino, 2000, p. 3. Confronta anche Simon H., March J.G., *La teoria dell'organizzazione*, Edizioni di Comunità, Torino, 1966.

⁹⁹ Simon diede grande credito, per l'avvio del suo lavoro innovativo, alla "rivoluzione comportamentale" nelle scienze politiche che si stava diffondendo nell'Università di Chicago, dove aveva studiato. Viene a proposito un breve ricordo di questa circostanza: da studente dell'Università di Chicago, Simon ritornò alla natia Milwaukee nel 1935 per osservare i preventivi di bilancio nel Dipartimento delle attività ricreative della città: "Arrivai fresco di un corso intermedio sulla teoria dei prezzi tenuto dal decano della scuola economica neoclassica del *laissez-faire* di Chicago, Henry Simons. La mia preparazione economica mi insegnava come preventivare bilanci razionalmente: era sufficiente, semplicemente, confrontare gli utili marginali di una spesa proposta con i suoi costi marginali e approvarla solo se gli utili superavano i costi. Tuttavia, ciò che vidi a Milwaukee non sembrava un'applicazione di questa regola. Vidi molta negoziazione, menzione del bilancio dell'anno precedente e variazioni incrementali a quello. Se la parola 'marginali' fu mai pronunciata, mi sfuggì. Inoltre era assolutamente prevedibile quali partecipanti avrebbero supportato ognuno dei capitoli di spesa [...] Riuscivo a vedere una chiara connessione fra le posizioni delle persone sulle questioni di bilancio e le convinzioni prevalenti nelle organizzazioni sottoposte. Ne riportai ai miei amici e insegnanti di economia due regali, che infine chiamai 'identificazione con l'or-

ganizzazione' e 'razionalità limitata'" (Simon H., *The Potlatch Between Political Science and Economics*, in Alt J., Levi M., Ostrom E. (a cura di), *Competition and Cooperation: Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999, p. 121). Nella sua autobiografia, Simon osservò l'importanza di queste due nozioni per i suoi successivi contributi alla teoria delle organizzazioni, all'economia, alla psicologia e alla scienza del computer (Simon H., *Models of My Life*, MIT Edition, Cambridge, Mass., 1996; trad. it., *Modelli per la mia vita*, Rizzoli, Roma, 1992).

¹⁰⁰ Simon H., *Scienza economica e comportamento umano*, cit., pp. 4-5.

¹⁰¹ Simon H., *Modelli per la mia vita*, cit.

¹⁰² Simon H., *Administrative Behaviour*, MacMillan, New York, 1947; trad. it. *Il comportamento amministrativo*, Il Mulino, Bologna, 2001.

¹⁰³ "Questo studio ha rappresentato un tentativo di costruire strumenti che fossero utili alle mie ricerche nel campo dell'amministrazione pubblica. Il risultato non è stato tanto una teoria, quanto prolegomeni ad una teoria, i quali presero origine dalla convinzione che la formazione delle decisioni costituisce il cuore dell'amministrazione e che il vocabolario della teoria amministrativa deve derivare dalla logica e dalla psicologia della scelta umana. È stato, se volete, un'esercitazione nella rappresentazione del problema" (Simon H., *La formazione razionale delle decisioni nelle organizzazioni aziendali*, cit., p. 295).

¹⁰⁴ Simon H., *Modelli per la mia vita*, cit., p. 15.

¹⁰⁵ Simon H., *Models of Man*, Wiley, New York, 1957.

¹⁰⁶ Simon H., *Scienza economica e comportamento umano*, cit., p. 33.

¹⁰⁷ Simon H., *La razionalità in economia: un artificio per l'adattamento*, in *Causalità, razionalità e organizzazione*, cit., p. 369.

¹⁰⁸ Simon H., *The Role of Expectations in an Adaptive or Behavioristic Model*, in Bowman M. (a cura di) *Expectations, Uncertainty and Business Behavior*, Social Sciences Research Council, New York, 1958, pp. 49-58; trad. it. *Il ruolo delle aspettative in un modello adattivo o di comportamento*, in Visco I. (a cura di), *Le aspettative nell'analisi economica*, Il Mulino, Bologna, 1984, pp. 165.

¹⁰⁹ Questa nozione non era totalmente sconosciuta prima di Simon. Un'intuizione simile è ravvisabile, per quanto ciò possa apparire paradossale, probabilmente già nel pensiero di V. Pareto. Già nel 1916, nel suo *Trattato*, Pareto distingue fra comportamenti logici, illogici e non logici. Il comportamento logico è scelta razionale; è un ragionamento su fini e mezzi dove i mezzi sono appropriati agli obiettivi. Il comportamento illogico è un comportamento non radicato sulla riflessione su fini e mezzi; Pareto riteneva che solo piccola parte del comportamento umano, almeno di quella di interesse per lo studioso delle scienze sociali, fosse illogica. Il pensiero non logico coinvolge sentimenti ed emozioni, che potrebbero interferire col pensiero logico (*Trattato di sociologia generale*, UTET, Torino, 1998).

¹¹⁰ Simon H., *Comportamento amministrativo*, cit.

¹¹¹ Lupia A., McCubbins M.D., Popkin S., *Beyond Rationality: Reason and the Study of Politics*, in Lupia A., McCubbins M.D., Popkin S. (a cura di), *Elements of Reason: Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass., 2000, p. 38.

¹¹² Simon H., *Explaining the Ineffable: On the Topics of Intuition, Insight and Inspiration*, in "Proceedings of the Fourteenth International Joint Conference on Artificial Intelligence", 1995, pp. 939-948.

¹¹³ Newell A., Simon H., *Human Problem Solving*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1972.

¹¹⁴ Simon H., *The Sciences of the Artificial*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1996.

¹¹⁵ Oggi psicologi e scienziati sociali tendono ad evidenziare la distinzione fra processi mentali centrali e periferici: "Nel processo centrale, adoperato quando l'attenzione e la motivazione sono alti, le persone impiegano maggiori risorse mentali, pensano più sistematicamente e permettono che i dati diano forma alle inferenze. Nel processo periferico, adoperato quando l'attenzione e la motivazione sono bassi, esse impiegano minori risorse, si affidano ad euristiche semplici ed usano inferenze top-down stereotipate" (Kuklinski J., Kirk P., 2000, *Reconsidering the Rational Public. Cognition, Heuristics, and Mass Opinion*, in Lupia A., McCubbins M.D., Popkin S. (a cura di), *Elements of Reason: Cognition, Choice, and the Bounds of Rationality*, cit., p.65).

¹¹⁶ Confronta Hogart R.M., *Judgement and Choice. The Psychology of Decision*, Wiley, New York, 1980; Radner R., *Satisficing*, in "Journal of Mathematical Economics", 2, 1975, pp. 253-262; Winter S., *Satisficing, Selection and the Innovation Remnant*, in "Quarterly Journal of Economics", 85, 1971, pp. 237-261; Simon H., *Scelte razionali e strutture dell'ambiente*, in *Causalità, razionalità, organizzazione*, cit., pp.143-160.

¹¹⁷ Altri modelli di scelta fra obiettivi differenti sono stati sviluppati, anche recentemente, inclusa la strategia lessicografica, che suggerisce di scegliere la strategia che massimizza il guadagno per gli obiettivi salienti e di ignorare i restanti, e una sua variante, che fa ricorso alla strategia lessicografica a meno che non ci sia un legame fra le alternative: allora e solo allora, impone di utilizzare un secondo obiettivo per sciogliere il vincolo dell'indecisione.

¹¹⁸ Simon H., *La formazione razionale delle decisioni*, in *causalità, razionalità, organizzazione*, cit., p. 283.

¹¹⁹ Simon H., *Scienza economica e comportamento umano*, cit., p. 29.

¹²⁰ "Ciò che distingue le teorie contemporanee della razionalità limitata dalle deviazioni *ad hoc* o casuali del modello dell'utilità soggettiva è che le prime insistono sul fatto che il modello della razionalità umana deve necessariamente derivare dallo studio empirico dettagliato e sistematico del comportamento umano nel processo di formazione delle decisioni in situazioni di laboratorio e nel modo

reale" (Simon H., *Scienza economica e comportamento umano*, cit., p. 30).

¹²¹ Cfr. Newell A., Simon H., *Human Problem Solving*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1972.

¹²² Una visione di questo tipo è prospettata anche in Cyert R.M., March J.G., *A Behavioural Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1963. Si consideri anche Gherardi S., Nicolini D., *The Sociological Foundation of Organizational Learning*, in Dierkes M., Berthoin Antal A., Child J., Nonaka I. (a cura di), *Handbook of Organizational Learning and Knowledge*, Oxford University Press, Oxford, pp. 35-60 e Sims H.P. et al., *The Thinking Organization*, San Francisco, Jossey-Bass, pp. 336-356.

¹²³ Boland L., *On the Futility of Criticizing the Neoclassical maximization Hypothesis*, in "American Economic Review", 71, 1981, pp. 1031-1036.

¹²⁴ Cfr. Becker G., Stigler G. J., *Law Enforcement, Malfeasance, and the Compensation of Enforcers*, in "Journal of Legal Studies", 3, 1974, pp. 1-18.

¹²⁵ Cfr. *Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine*, in "Econometrica", 21, 1952, pp. 503-546. Si veda anche questo lavoro successivo, in cui viene approfondito il significato e la portata dell'approccio di Allais: Allais M., Hagen O., (a cura di), *Expected Utility Hypothesis and the Allais Paradox*, Reidel, Dordrecht, 1979.

¹²⁶ Von Neumann J., Morgenstern O., *The Theory of Games and Economic Behavior*, Wiley, New York, 1944. Si veda anche Anand P., *Foundations of Rational Choice Under Risk*, Clarendon Press, Oxford, 1993 e Arrow K., Colombatto E., Perlman M., Schmidt C. (a cura di), *The Rational Foundations of Economic Behavior*, MacMillan, London, 1995.

¹²⁷ Cfr. Savage L., *The Foundations of Statistics*, Wiley, New York, 1954.

¹²⁸ Cfr. Ellsberg, *Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms*, in "Quarterly Journal of Economics", 75, 1961, pp. 643-669.

¹²⁹ Cfr. Sen A., *Rationality and Uncertainty*, in "Theory and Decision", 18, 1985, pp. 109-127; Id., *Internal Consistency of Choice*, in "Econometrica", 61, 1993, pp. 495-521.

¹³⁰ Kahneman D., *New Challenges to the Rationality Assumption*, in "Journal of Institutional and Theoretical Economy", 150, 1994; trad. it., *Nuove sfide al principio di razionalità*, in *Economia della felicità*, Il Sole 24 Ore Ed., Milano, 2007, p. 6.

¹³¹ Kahneman D., *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*, in "Science", 185, 1974; trad. it., *Il giudizio in condizioni di incertezza*, in *Economia della felicità*, cit., p. 31; Id., *Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability*, in "Cognitive Psychology", 5, 1973, pp. 207-232.

¹³² Kahneman D., *New Challenges to the Rationality Assumption*, in "Journal of Institutional and Theoretical Economy", 150, 1994, pp. 18-36; trad. it., *Nuove sfide al principio di razionalità*, in *Economia della felicità*, p. 5.

¹³³ Kahneman D., *Nuove sfide al principio di razionalità*, in *Economia della felicità*, cit.

¹³⁴ Kahneman D., Tversky A., *On the Psychology of Prediction*, in "Psychological Review", 80, 1973, pp. 237-251; Idem, *Judgement under Uncertainty*, cit.

¹³⁵ Cfr. Dawes R., *Everyday Irrationality*, Westview Press, USA, 2002.

¹³⁶ Cfr. Thaler R., *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, in "Journal of Behavior and Organization", 1, 1980, pp. 39-60.

¹³⁷ L'esperimento è stato condotto da Kahneman, Knetsch e Thaler. Ad un primo gruppo di soggetti veniva offerto di scegliere tra ricevere una tazza da caffè decorata (venduta nella locale università a 6 dollari) e una certa somma di denaro; essi dovevano rispondere a una serie di domande volte a determinare la cifra che avrebbe reso loro indifferenti le due opzioni. Ad altri soggetti veniva prima consegnata la tazza, per poi essere sottoposti ad un analogo interrogatorio per determinare la somma di denaro per la quale avrebbero accettato di cedere l'oggetto posseduto. Le opzioni, in realtà, erano oggettivamente identiche per i due gruppi: tutti potevano lasciare la situazione sperimentale con una nuova tazza in mano oppure con più soldi in tasca. Tuttavia, la differenza tra avere e non avere la tazza veniva considerata un guadagno dai soggetti del primo gruppo e una perdita da quelli del secondo, che già possedevano il bene, con il risultato che il valore monetario appariva molto più elevato per coloro che già la possedevano che non per gli altri.

¹³⁸ Fondamentale, a tale proposito, il contributo di Kahneman D., Knetsch J., Thaler R., *Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias*, in "Journal of Economic Perspectives", 5, 1991, pp. 193-206.

¹³⁹ Kahneman D., Tversky A., *Rational Choice and Framing of Decisions*, in "Journal of Business", 59, 1986, pp. 252-278.

¹⁴⁰ L'esperimento di Linda è un problema ormai classico di euristica della rappresentatività: la protagonista viene descritta con un certo numero di caratteristiche (ha trentadue anni, è laureata in filosofia, è animalista, ha partecipato a manifestazioni contro il razzismo, è intelligente, è single). Ai soggetti viene chiesto di riferire quale delle seguenti opzioni è più probabile 1. Linda è un'impiegata di banca 2. Linda è un'impiegata di banca e un'attivista nei movimenti femministi. Gli individui sono più propensi a ritenere che costei sia più probabilmente un'impiegata di banca e un'attivista nei movimenti femministi, piuttosto che un'impiegata di banca, certo alla luce della descrizione data, che però è irrilevante, chiaramente contraddicendo il calcolo delle probabilità e facendo un errore logico fondamentale, dato che è sempre più improbabile che si verifichino due caratteristiche che una sola. Questa distorsione nel giudizio trova una spiegazione elegante nel fatto che i soggetti fanno riferimento al prototipo evocato dalla descrizione di Linda, cioè un meccanismo cognitivo di base nella costruzione e nella rappresentazione delle categorie.

¹⁴¹ Cfr. Thaler R., *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, cit.; si veda anche Thaler R., *Anomalies: the Winner's Curse*, in "Journal of Economic

Perspectives", 2, 1988, pp. 191-202 e, dello stesso autore, *Advances in Behavioral Finance*, Russel Sage Foundation, New York, 1993.

¹⁴² Come afferma Simon, commentando gli studi di Kahneman e Tversky, "la confutazione della teoria riguarda la sostanza delle decisioni e non solo il processo tramite il quale si giunge ad esse. La confutazione non sta nel fatto che le persone non passano attraverso i calcoli necessari per giungere ad una decisione SFU (*subjective expected utility*): il pensiero neoclassico non ha mai preteso che lo facessero. Ciò che si è visto è che essi neppure si comportano come se avessero fatto quei calcoli; ne risulta quindi una confutazione diretta delle assunzioni neoclassiche" (Simon H., *La formazione razionale delle decisioni nelle organizzazioni aziendali*, in *Causalità, razionalità, organizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1985, p. 309).

¹⁴³ Ciò è particolarmente evidente in Kahneman D., Tversky A., *Extensional vs. Intuitive Reasoning: the Conjunction Fallacy in Probability Judgement*, in "Psychological Review", 90, 1983, pp. 293-315.

¹⁴⁴ Cfr. Guala F., Motterlini M. (a cura di), *Introduzione*, in *L'economia cognitiva e sperimentale*, Università Bocconi Editrice, Milano, 2005.

¹⁴⁵ Cfr. Binmore K., *Why Experiment in Economics?*, in "Economic Journal", 109, 1999, pp. 16-24 e Camerer C., *Individual Decision Making*, in Kagel J. e Alvin E. (a cura di), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton, 1995, pp. 587-703.

¹⁴⁶ Cfr. Davis D., Holt C., *Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton, 1993.

¹⁴⁷ Cfr. Harrison G., *Expected Utility Theory and the Experimentalists*, in "Empirical Economics", 19, 1994, pp. 223-254; Hey J., *Experiments in Economics*, Blackwell, Oxford, 1991.

¹⁴⁸ Savage L., *The Foundations of Statistics*, cit.

¹⁴⁹ Friedman M., *The Methodology of Positive Economics*, in "Essay in Positive Economics", University of Chicago Press, Chicago, 1953.

¹⁵⁰ Cfr. Friedman M., Savage L., *The Utility Analysis of Choices Involving Risk*, in "Journal of Political Economy", 56, 1948, pp. 279-304; si veda anche Friedman M., Saunders S., *Experimental Methods: A Primer for Economists*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

¹⁵¹ Cfr. Becker G., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago, 1976; trad. it. *L'approccio economico al comportamento umano*, Il Mulino, Bologna, 1998; Lucas R., *Studies in Business Cycle Theory*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1982.

¹⁵² Cfr. Egidi M., *Il dilemma As If*, in "Sistemi intelligenti", n. 3, Il Mulino, Bologna, 1992.

¹⁵³ Guala F., Motterlini M., *L'economia cognitiva e sperimentale*, cit., p. 20. Si veda anche Backhouse R., *Truth and Progress in Economic Knowledge*, Eldgar,

Aldershot, 1997 e Blaug M., *The Methodology of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980.

¹⁵⁴ Come recita il manuale di Samuelson e Nordhaus, divenuto un classico strumento di studio dell'Economia, "L'economia non può effettuare gli esperimenti dei chimici e dei biologi perché non è in grado di controllare facilmente tutti gli altri fattori. Come gli astrologi o i metereologi, gli economisti devono limitarsi in larga parte ad osservare passivamente" (Samuelson P., Nordhaus W., *Economia*, Zanichelli, Bologna, 2002, p. 8).

¹⁵⁵ Cfr. Castelfranchi C., *Through the Agent Minds: Cognitive Mediators of Social Action*, in "Mind and Society", 1, 2007, pp. 109-140.

¹⁵⁶ Patalano R., *La mente economica. Immagini e comportamenti di mercato*, Laterza, Roma-Bari, 2005, pp. 6-7.

¹⁵⁷ Hogarth R., Reder M. (a cura di), *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, Chicago University Press, Chicago, 1987.

¹⁵⁸ Cfr. L. Zarri *Razionalità strategica e complessità motivazionale*, in Sacco P.L., Zamagni S. (a cura di), *Teoria economica e relazioni interpersonali*, Bologna, Il Mulino, 2006, pp. 237-267; si veda anche, dello stesso autore, *Happiness, Morality and Game Theory*, in Bruni L., Porta P.L. (a cura di), *Handbook on the Economics of Happiness*, Edward Elgar, Cheltenham, 2006.

¹⁵⁹ Patalano R., *La mente economica. Immagini e comportamenti di mercato*, cit., pp. 4-5.

3. Mettere in gioco l'adattamento: la teoria dei giochi evolutivi

3.1 Il ruolo dell'adattamento

Non saranno sfuggiti, nella trattazione fino ad ora condotta, frequenti richiami a concetti presi in prestito dalla teoria evolutiva. Sebbene l'economia e la biologia evolutiva possano sembrare campi disciplinari molto distanti tra loro, in realtà tra teoria economica e biologia da lungo tempo intercorre un importante processo di scambio di idee e di "fertilizzazione incrociata" nelle metodologie di analisi. Darwin, come è noto, fu un attento lettore di Malthus, e Alfred Marshall, uno dei padri fondatori della moderna scienza economica, riteneva che la biologia fosse ricca di "preziose metafore" utili alla migliore comprensione delle dinamiche economiche.

Se consideriamo lo stato attuale degli studi economici, possiamo rimanere stupiti di fronte alla mole di contributi scientifici che rimandano a meccanismi di *crossing over* tra le due discipline. La nascita, inoltre, di correnti economiche come la sociobiologia applicata all'economia, la neuroeconomia o la recente teoria evolutiva dei giochi, correnti che già nel nome testimoniano l'intrecciarsi dei due campi di indagine, fa pensare che gli economisti contemporanei si siano senz'altro giovati degli insegnamenti di Darwin.

Abbiamo già avuto modo di sottolineare come un approccio di tipo evolutivo all'antropologia economica possa fornire importanti spunti di approfondimento e vantaggiosi apporti nella direzione di un ampliamento e di una revisione dell'idea riduzionista di *homo oeconomicus*, così come ci viene presentata dalla microeconomia neoclassica. In un senso ampio, le critiche allo *standard* economico che abbiamo esaminato, pur essendo contributi di teorici provenienti da orientamenti eterogenei, sono accomunate da una medesima visione "eterodossa" del modo di agire e di interagire degli agenti nei contesti socio-economici. Per quanto accostare autori di provenienza talvolta molto lontana porti con sé il rischio di una certa approssimazione, ci riferiremo ad essi sottendendoli tutti all'approccio economico *evolutivo*, evitando volutamente, invece, di prendere in esame prospettive evolutive più "radicali" (come quella, ad esempio,

adottata dalla sociobiologia, che pure oggi conosce una crescente fortuna: tali prospettive, infatti, tendono a trasportare nelle scienze sociali, a nostro avviso in maniera troppo letterale, l'analogia con un darwinismo biologico altamente semplificato, che forse, tra l'altro, non funziona perfettamente nemmeno nello stesso ambito biologico.

Gli studi sul comportamento di A. Sen, H. Simon, D. Kahneman e A. Tversky, per citare i nomi più significativi cui abbiamo fatto riferimento, possono essere letti anche in questo modo: pur nelle loro diversità e peculiarità, talvolta anche rilevanti, le analisi di questi autori mantengono sullo sfondo un'impronta "evolutiva" nel modo di interpretare le decisioni individuali e le loro ricadute economico-sociali. Allo stesso modo, e forse con tratti anche più marcati, la moderna teoria dei giochi evolutivi si basa su interpretazioni dei fenomeni economici fondati sull'interazione tra molteplici agenti eterogenei i quali, attraverso ripetute "prove ed errori", tentano continuamente strategie comportamentali e nuove forme organizzative.

L'"eterogeneità" e la "selezione" giocano quindi un ruolo fondamentale: nell'intero percorso del sistema che si intende analizzare esistono molteplici entità differenziate le quali interagiscono tra loro attraverso meccanismi che, in modi diversi, favoriscono o ostacolano la loro riproduzione nel tempo, nonché la riproduzione di "programmi", "codici", "comportamenti", dei quali tali entità sono portatrici. Il mercato, per il modo in cui spesso modifica le opportunità ed i vincoli alla crescita, rappresenta senz'altro un fattore selettivo: in ultima analisi, non è altro che un complesso sistema adattivo, un "ecosistema chiuso" sottoposto a pressione selettiva. Da un lato, come già affermato dalla teoria ortodossa, i processi di interazione del mercato operano come meccanismi di selezione; dall'altro, però, è importante osservare che la varietà di meccanismi di mercato opera anche come istituzione che aggrega e diffonde informazione (costituendo inoltre, come ha ben esemplificato Sen, il luogo in cui, nella ricerca dei propri obiettivi personali, gli agenti devono ricercarne almeno uno a tutti comune, quello dello scambio, elemento che, potremmo dire, caratterizza l'uomo come essere "commutativo", oltre che come individuo che persegue atomisticamente i propri interessi)¹⁶⁰.

Il risultato dei meccanismi selettivi è l'"innovazione", frutto, in ultima analisi, di un processo di adattamento: mentre in biologia meccanismi che inducono l'emergere persistente di novità provocano il succedersi di mutazioni sia a livello genetico sia a livello di ecologia di popolazioni che interagiscono tra di loro, nel mondo socio-economico le "mutazioni" sono rappresentate dagli innumerevoli cambiamenti ed innovazioni che le società contemporanee continuamente generano a livello economico, tecnologico, organizzativo, istituzionale.

Un elemento fondamentale tanto degli approcci evolutivi di indirizzo comportamentale, quanto di quelli cognitivi e della teoria dei giochi evolutivi, riguarda i processi attraverso i quali agenti economici – individui ed organizzazioni – esplorano, si adattano, apprendono secondo un processo di "selezione culturale". Spesso i comportamenti sono governati da regole relativamente invarianti nel tempo, dipendenti da particolari contesti che favoriscono tipici repertori comportamentali. Così, per esempio, molti comportamenti quotidiani degli uomini sono improntati a regole che rispondono a questioni del tipo "cos'è appropriato fare per un cittadino/professore/medico/ecc. nelle circostanze che si trova di volta in volta davanti?", e non all'univoca domanda "quale scelta massimizza il risultato?".

Si noti che questa rappresentazione dei comportamenti individuali è ben differente da quella ortodossa, dal momento che ipotizza la generale presenza di assetti comportamentali che assumono la forma di *routines* o di *best practice* relativamente invarianti, plasmate dalle specifiche storie di apprendimento degli agenti, dalle loro conoscenze preesistenti ed anche dai loro sistemi di credenze e valori, e pure dai loro pregiudizi. In altre parole, dal momento che l'uomo vive all'interno della società e sviluppa in essa una propria identità basata sul senso di appartenenza e sulla conoscenza comune, il processo decisionale risente anche dei valori e delle convinzioni che condivide con gli altri membri. Il patrimonio culturale delle persone viene appreso giorno dopo giorno, ed è a sua volta in grado di prendere il sopravvento sul patrimonio genetico nella determinazione del comportamento, per far sì che i soggetti riescano ad interagire e a comunicare armoniosamente. E d'altra parte, le "regolarità" generate a livello dell'intero sistema possono retro-agire influenzando a loro volta l'azione degli individui¹⁶¹.

Ma per quale motivo, a livello di *choice theory*, l'influenza esercitata dalla cultura sul processo decisionale dovrebbe essere così determinante? La risposta è riconducibile proprio al concetto di "razionalità limitata" di Simon¹⁶²: in sostanza, vi è una dicotomia incolmabile tra la "competenza" degli agenti (ovvero l'insieme delle capacità che essi esplicano nel risolvere problemi) e la "complessità" dell'ambiente esterno entro il quale essi operano (si noti che, al contrario, tale dicotomia semplicemente "non esiste" entro lo schema decisionale neoclassico). La mancanza di conoscenza perfetta porta i soggetti a temere tutte quelle azioni le cui conseguenze sono difficilmente prevedibili e, per allontanare il rischio dell'ignoto, a preferire l'adesione a norme e convenzioni sociali e a comportarsi secondo "buone abitudini"¹⁶³.

Detto in altra maniera, i fondamenti comportamentali delle teorie evolutive si basano su processi di apprendimento che implicano un "imper-

fetto adattamento" (ed un'imperfetta routinizzazione dei comportamenti) e persistenti procedure di esplorazione ed innovazione, di selezione delle azioni, pur soggette a errori e distorsioni "cognitive" sistemiche¹⁶⁴. Nella teoria neoclassica il criterio di selezione dell'alternativa si fonda sull'ottimizzazione della funzione di utilità; tuttavia, nella realtà, gli agenti non conoscono la mappa precisa delle loro preferenze ed inoltre esse non sono "date" ma possono variare nel tempo in funzione di diversi fattori¹⁶⁵. È proprio per questa caratteristica che l'approccio evoluzionista permette di analizzare aspetti del processo razionale di scelta che convenzionalmente non vengono nemmeno affrontati. La "ricerca", che rimanda alla raccolta di informazioni e al progressivo accumularsi di "esperienza", diventa un aspetto fondamentale: l'apprendimento può essere considerato un'estensione dell'orizzonte informativo del decisore sulla struttura dell'ambiente in cui opera, ma anche in merito alle proprie capacità di elaborazione ed esecuzione di determinati programmi. L'innovazione riguarda invece il cambiamento dell'orientamento decisionale del soggetto che lo può condurre ad abbandonare una data opzione per adottarne un'altra.

Quest'aspetto rimanda alla dimensione "dinamica" del processo di scelta. Il livello di aspirazione è un concetto che si riferisce ad aspettative; nello stesso tempo, però, i livelli di aspirazione non sono statici ma tendono ad alzarsi ed abbassarsi con il mutare delle esperienze¹⁶⁶.

Dato che nel livello di aspirazione si cumula gran parte del patrimonio cognitivo che l'agente ha appreso nel tempo, la base antropologica della teoria non sarà "soggettivistica", come tipicamente viene considerata la teoria delle preferenze, ma al contrario abiliterà "i fattori sociali e istituzionali" a spiegare la dinamica del processo decisionale. Data la complessità dell'informazione proveniente dall'ambiente esterno, infatti, stabilire quali siano "fatti rilevanti" per il processo di scelta e descrivere "come" saranno interpretati dagli agenti, rimanda inevitabilmente ad una spiegazione del modo in cui essi "percepiscono" la realtà entro cui operano. A tal riguardo Simon afferma che "l'homo oeconomicus non sta sulla cima di una montagna e compie, guardando l'intero mondo ai suoi piedi, una scelta razionale globale e onnisciente, ma è razionale nei limiti posti dal suo ruolo sociale. I suoi calcoli non sono indipendenti dall'aspettativa che gli altri, con i quali interagisce, accetteranno i ruoli sociali loro corrispondenti"¹⁶⁷.

Anzi, perfino i "fatti" sulla base dei quali egli agisce acquistano il loro status di fatti mediante un processo di "legittimazione sociale"¹⁶⁸ e hanno solo un nesso tenue e indiretto con l'evidenza dei suoi sensi: la "scelta", come argomenta magistralmente Sen in un saggio degli anni Novanta divenuto celebre, non è mai un atto prettamente "individuale", ma è, al contrario, sempre un "atto sociale".

La base comportamentale di tipo evolutivo qui abbozzata si pone dunque in posizione pressoché antitetica con la tesi più nota sull'homo oeconomicus neoclassico¹⁶⁹: quest'ultimo è supposto agire razionalmente e dunque efficientemente in relazione ad un ordinamento delle preferenze unico, completo e transitivo. Ebbene, proprio queste caratteristiche, imprescindibili per l'economia standard, sembrano non interpretare in modo adeguato un dialogo serio tra economia e biologia. Il comportamento individuale è infatti derivato in modo "parametrico" e "deduttivo" da una serie di assiomi di razionalità individuale sull'irrealismo dei quali la letteratura è ormai imponente; ma, soprattutto, l'economia standard si occupa prettamente di situazioni di "equilibrio statico", ponendosi in tal modo automaticamente in contrapposizione con un'analisi, come dovrebbe essere quella di tipo evolutivo, per definizione "dinamica" e dunque rivolta all'innovazione, alle reazioni di adattamento, ad un percorso per tentativi ed errori, a processi di interazione, ad una concezione "induttiva" del comportamento come esito di un processo di "bricolage" operante attraverso la selezione e la ricombinazione di tratti geneticamente o culturalmente trasmessi¹⁷⁰. Le azioni, le strategie e le aspettative degli agenti economici possono reagire, oppure modificarsi endogenamente, di fronte ai cambiamenti che esse stesse producono: il che significa che è necessario analizzare non solo in che modo l'equilibrio possa eventualmente formarsi, ma anche, più in generale, come l'economia possa evolvere lontano dall'equilibrio.

Parrebbe allora che la nota "metafora biologica", cui talvolta si è riferita anche la teoria neoclassica per avallare le proprie premesse metodologiche, si riduca all'interpretazione del mercato come sistema selettivo in cui competono agenti considerati aprioristicamente autointeressati. Tuttavia, anche alla luce dall'analisi qui condotta, sembra evidente che in effetti l'economia tradizionale abbia dialogato più con la meccanica razionale ottocentesca che con la biologia evoluzionistica.

Per scalfire l'immagine di homo oeconomicus come individuo perfettamente razionale e motivato unicamente dal self interest, la via maestra resta quella di allargare la base motivazionale su cui si fondano le scelte degli agenti economici, restituendo un'idea più realistica della complessità dell'essere umano e offrendo altresì l'opportunità di ampliare la portata e il significato di una coerente, ma non astratta, teoria delle decisioni: ebbene, nell'emergere di programmi di ricerca in cui l'eterogeneità e il condizionamento (sociale, culturale o d'altro tipo) diventano fattori cruciali, può aprirsi la speranza di veder restituita all'antropologia economica almeno una parte della ricchezza insita nella natura motivazionale umana. Si tratta di un contributo prezioso, che va valorizzato e tenuto presente a fronte della pur veritiera constatazione per cui le economie

evolutive, proprio perché presentano un "sistema adattivo" di scelta (nel senso che esso soddisfa le necessità funzionali dell'organismo che lo adotta), e proprio in quanto si presentano come paradigmi di tipo "euristico" (e che quindi ammettono il carattere "endogeno" della sfera sociale), possono assumere caratteri a volte indeterminati, sia per quanto riguarda la direzione che il tasso del cambiamento.

3.2 La strategia non è solo razionalità

L'influenza più significativa delle idee di origine darwiniana in economia riguarda, in modo ancora maggiore rispetto alla teoria della razionalità limitata e all'approccio cognitivo, una particolare "versione" della teoria dei giochi: la cosiddetta "teoria dei giochi evolutivi", sviluppatasi tra gli anni Settanta e Ottanta, con un particolare incremento dopo la pubblicazione nel 1982 del libro *Evolution and the Theory of Games* del biologo evoluzionista John Maynard Smith¹⁷¹.

È interessante notare che in realtà si è trattato di un movimento, per così dire, "di doppia convergenza": sul versante economico, l'affermarsi della *bounded rationality*, sul versante biologico, d'altra parte, lo sviluppo, a partire dagli anni Settanta, di una letteratura di teoria dei giochi biologicamente fondata; in essa, grazie ad un'originale reinterpretazione delle tradizionali nozioni di comportamento strategico, diviene possibile servirsi del linguaggio tradizionale della teoria dei giochi per descrivere con estrema precisione concettuale la "meccanica darwiniana" della lotta per la sopravvivenza in un ecosistema chiuso¹⁷².

Nella sua forma classica, la teoria dei giochi presuppone che i giocatori siano individui "intelligenti" e "razionali" che agiscono in situazioni sociali di interazione intersoggettiva caratterizzate da "conflitti di interesse". Il gioco strategico è perciò una situazione interattiva dove due o più avversari si comportano in modo interdipendente e cercano di razionalizzare a proprio vantaggio tale interdipendenza. La razionalità è qui intesa come razionalità strumentale, che indica appunto l'ottimizzazione; tale ottimizzazione è sottoposta a vincoli esattamente come postulato dalla teoria economica *standard*. Tuttavia, qui i postulati della microeconomia sono da intendersi in modo più sofisticato, proprio per la presenza dell'interdipendenza reciproca. La natura "strategica" dell'interazione sottintende che l'individuo non solo massimizzi gli esiti, ma anche che capisca e preveda la scelta dell'avversario, poiché ne ipotizza la razionalità; inoltre, è consapevole che l'avversario sa che egli è razionale: l'ipotesi di razionalità è *common knowledge*¹⁷³.

Nonostante l'individuo studiato dalla teoria dei giochi (nella sua forma classica) possa apparire più "complesso" di quanto postulato dalla teoria della decisione neoclassica, che non prevede attività interattive, il quadro antropologico che se ne ricava è in realtà pressoché invariato nei suoi tratti fondamentali: gli esseri umani sono presupposti essere dei calcolatori infallibili che perseguono in modo inflessibile la ricerca delle loro strategie ottimali.

È ovvio che una tale ipotesi non può essere verificata in modo assoluto da giocatori umani. Le persone normalmente non posseggono in anticipo una conoscenza completa dei sistemi di valori degli altri, sono in difficoltà nel prevedere tutte le possibili conseguenze delle proprie azioni, inciampano in frequenti errori nello sforzo di eseguire i calcoli che occorrono per determinare le strategie ottimali.

Un caso paradigmatico è quello del gioco degli scacchi, che è un gioco di abilità con informazione perfetta e senza intervento della "fortuna". Sebbene ciascun giocatore abbia almeno una strategia ottimale e tali strategie ottimali si possano calcolare in un numero finito di mosse, nessuno attualmente è in grado di fare questo, neppure con l'uso di raffinati algoritmi e di sofisticati elaboratori, e il fatto di giocare bene rimane, in larga misura, un'arte¹⁷⁴.

Inoltre, per quanto attiene la capacità della teoria dei giochi di predire, mediante l'analisi astratta di un gioco, il comportamento di giocatori in carne ed ossa, c'è da dire che i criteri di razionalità che essa presuppone per i giocatori sono spesso piuttosto schematici, a fronte della complessità dei criteri di comportamento dei giocatori reali. In sintesi, la teoria dei giochi fornisce dei modelli ideali, basati sulle ipotesi di razionalità dei giocatori e sull'idea che essi cercheranno di raggiungere un equilibrio del gioco. Non ci si può aspettare che tali modelli di comportamento siano verificati, nei problemi della vita reale, sempre e ovunque, in particolare, se il gioco viene effettuato una sola volta da giocatori inesperti¹⁷⁵. L'ipotesi di "comportamento razionale", in effetti, sembrerebbe avvicinarsi maggiormente alla realtà quando si tratta di giocatori che si affrontano in un gioco che hanno già disputato, tra di loro, molte volte.

Dunque, un primo stimolo all'estensione del modello iniziale nella direzione di una maggiore aderenza a comportamento strategico che rispecchi quello degli uomini "in carne ed ossa" era già presente nel lavoro che costituisce la prima formulazione della teoria dei giochi, *Theory of Games and Economic Behaviour* di von Neumann e Morgenstern. Gli autori non erano all'oscuro del fatto che la rivoluzionaria teoria che si apprestavano a presentare era di fatto completamente *statica*, mentre sarebbe stato preferibile fornire una versione *dinamica* del loro studio, più completa e rea-

listica, tenuto conto della forte componente dinamica rinvenibile nei contesti economici. Ad ogni modo, era prima necessario che fossero poste e ben definite le fondamenta della teoria statica, per pensare poi ad un'estensione dinamica della teoria dei giochi¹⁷⁶.

Tuttavia, se si resta all'interno del modello classico della teoria dei giochi, la scelta della strategia richiede l'attribuzione agli agenti di una "razionalità superiore": come è possibile che essi riescano infallibilmente, ad effettuare le proprie scelte prima che venga definito il contesto di gioco? Nella teoria dei giochi *standard* i giocatori sono singoli individui razionali che sono in grado di fare dei ragionamenti strategici molto complessi, e che tipicamente interagiscono una sola volta tra loro. Ma ciò significa che l'agente dovrebbe scegliere la propria strategia in base alle possibili scelte altrui, senza che però queste, con gli effetti che produrranno, siano state esplicitate e descritte. Tipicamente le estensioni proposte al concetto di equilibrio di Nash si basano su piccoli spostamenti dell'equilibrio, detti "tremolii", a cui i giocatori si adattano. Ma ciò è in realtà equivalente alla "superrazionalità", cioè all'immediato adattamento a situazioni nuove¹⁷⁷; nuovamente, queste ipotesi negano in partenza la possibilità che comportamenti meno che razionali possano esistere e tanto meno perpetrarsi.

Si può supporre che un *modello evolutivistico*, rinunciando a pretese di "iperrazionalità", possa fornire soluzioni per uscire da questo stallo?

Benché molti giocatori reali non siano razionali, nel senso stringente della teoria dei giochi classica, si può osservare che anche giocatori deboli sono motivati a fare meglio nel loro proprio interesse e ad apprendere dalle loro esperienze e da quelle degli altri. Ad esempio, in un processo dinamico, le strategie che si sono rivelate migliori di altre in precedenti partite sono scelte più spesso dai giocatori in partite successive. L'approccio evolutivo consiste proprio in questo. Esso è originato dall'idea dell'evoluzione in biologia: i geni degli animali influenzano fortemente il loro comportamento; alcuni comportamenti finiscono con l'imporsi, e uno "stato evolutivamente stabile", relativo a un dato ambiente, è il risultato ultimo di un processo evolutivo che interessa molte generazioni. L'interpretazione evolutiva dei giochi è che le strategie non sono scelte da massimizzatori razionali coscienti, ma piuttosto da giocatori che entrano nel gioco come "marionette", assumendo automaticamente certi comportamenti, come fossero guidate dai fili di una particolare strategia pura. I giocatori si confrontano con altri giocatori che sono programmati a giocare la stessa o differenti strategie; a quel punto i pagamenti a tutti i giocatori in tali giochi sono calcolati. Le strategie che si rivelano migliori – nel senso che i giocatori programmati a giocarle ottengono, in media, di più

– si diffondono, mentre le peggiori tendono a sparire. Oggetto di studio è la *dinamica* di tale processo.

Un esempio chiaro, apparso per la prima volta in *Game Theory and the Evolution of Fighting*¹⁷⁸ e divenuto ormai classico nella letteratura sui giochi evolutivi, fa riferimento a due diverse strategie, quella dei *falchi* e quella delle *colombe*. Questo gioco sottolinea l'importanza delle convenzioni nella contrattazione in cui due contendenti debbano spartirsi qualcosa, ad esempio un territorio. La situazione, infatti, ipotizza due giocatori che si contendono un'unica risorsa (ad esempio un unico territorio, come può essere il mercato di una qualche merce in una città) e che possono scegliere se comportarsi da falchi o da colombe, cioè se essere bellicosi ed aggressivi o pacifici e remissivi. Il falco ha un comportamento aggressivo che lo porta ad appropriarsi di tutta la risorsa quando incontra una colomba, mentre ne ottiene una quantità inferiore alla metà se incontra un altro falco, a causa del costo richiesto dalla lotta. Le colombe, al contrario, sono specie cooperative e non aggressive, per cui quando incontrano un loro simile si spartiscono equamente il bene in questione, mentre perdono tutto nel confronto con i falchi. Il guadagno massimo si ottiene assumendo un comportamento aggressivo mentre l'altro si mantiene pacifico; un utile minore si ha nel caso in cui mantenendo entrambi un comportamento da colomba, ci si spartisca pacificamente il bene. Comportamento parzialmente svantaggioso è il ritirarsi senza combattere, cioè essere colomba davanti ad un falco, poiché non si ha alcun guadagno, ma si mantengono intatte le energie che possono essere investite su altri fronti. Il peggiore dei casi è lo scontro fra due falchi, poiché essi possono arrivare o meno a spartirsi il territorio, ma questa situazione non sarà mai stabile a causa della natura aggressiva dei due; inoltre nello scontro i due resteranno "feriti", perderanno cioè nello scontro delle risorse che non potranno più essere recuperate, senza assicurazioni di ottenere un guadagno successivo poiché la presenza dell'altro non viene eliminata; se il contendente viene eliminato si ottiene la stessa situazione del caso di guadagno massimo con un *payoff* reale però uguale a quello ottenibile collaborando da subito. Diverso è il caso in cui si giochi sequenzialmente: in questo caso, il primo a giocare sceglierà sicuramente di essere falco, e l'altro dovrà adattarsi. Nella teoria dei giochi evolutiva, i giocatori fanno semplicemente quello che gli dettano i loro geni, ad esempio "attaccare" se il gene è quello del falco, o "evitare il conflitto" se il gene è quello della colomba. L'interazione ripetuta di questi giocatori con patrimoni genetici diversi dà luogo a un'evoluzione nella popolazione cui i giocatori appartengono. Nelle situazioni reali ciò sottolinea l'importanza del tempismo nel giocare le proprie strategie ed evidenzia il fatto che le soluzioni della teoria valgo-

no in ambiti ben determinati e ristretti, implicando la necessità di studiare caso per caso le varie situazioni senza fare generalizzazioni fuorvianti. La classica teoria dei giochi, al contrario, mira sempre alla generalizzazione il più possibile estesa.

Questo gioco rappresenta anche uno dei più chiari esempi dell'applicazione della teoria dei giochi all'economia, cioè al campo per la quale è stata creata in un primo tempo. Di applicazioni simili ne esistono moltissime, che considerano situazioni diverse, sia dal punto di vista della situazione iniziale (in questo caso un mercato non ancora in possesso di nessuno), sia del numero di giocatori e dei loro interessi individuali, sia dell'ambiente esterno in cui il gioco ha luogo: la teoria evolutiva dei giochi studia quali equilibri vengono raggiunti e li mette in relazione con i concetti di equilibrio della teoria dei giochi *standard* (ad esempio l'equilibrio di Nash¹⁷⁹), mostrando così nuovi significati e applicazioni di questi ultimi.

L'idea, infatti, è quella di ripensare le "strategie" di un gioco in termini di comportamenti dati e geneticamente preprogrammati e "implementati" in uno specifico individuo di una popolazione animale. Sotto questa luce, i *payoff*¹⁸⁰, ottenuti da un giocatore razionale a seguito di un determinato profilo di scelte strategiche sue e dei suoi avversari, possono essere interpretati in termini di "valore di adattamento" (*fitness*), in termini di successo riproduttivo di una determinata modalità di comportamento geneticamente programmata messa in atto da un determinato individuo che compete con altri membri per il controllo di una certa quantità di risorse¹⁸¹.

È evidente che la teoria evolutiva dei giochi mantiene, anche quando diventa terreno d'analisi specifica degli economisti, una fortissima connotazione biologica: Maynard-Smith stesso era un genetista e, in un certo senso, aspirava ad aprire un nuovo filone di ricerca in campo biologico. Come egli stesso afferma, nell'introduzione al suo *Evolution and the Theory of Games*¹⁸², paradossalmente la teoria dei giochi si applica più facilmente alla biologia che al comportamento economico per cui invece è stata inventata. Il dubbio che una teoria esplicitamente biologica possa avere un impatto nel mondo delle scienze sociali, e non solo che nelle scienze naturali, non è del tutto infondato. La risposta a questo dubbio è data dal fatto che l'idea stessa di evoluzione può essere modificata per meglio adattarsi alle necessità di uno studio del comportamento economico: nella teoria evolutiva dei giochi questa prende la forma di un'"evoluzione culturale", in cui le generazioni modificano le proprie credenze e regole. Intesa in questa accezione, l'evoluzione, cosa non concessa all'interno della teoria economica neoclassica, permette di osservare la validità e la consistenza, nel lungo periodo, delle strategie dei giocatori, direttamente determinabili a partire dalle loro credenze e dai loro scopi.

Nel momento in cui si riconosce che anche un decisore umano non è in ultima analisi perfettamente "duttile" nelle sue scelte strategiche, ma che è anch'egli soggetto a forme di programmazione comportamentale che sono una conseguenza pressoché inevitabile delle limitazioni della sua razionalità, si crea in modo relativamente naturale un terreno di convergenza tra la teoria dei giochi economicamente motivata e quella biologicamente fondata, pensata con obiettivi plasmati sull'interesse per i processi di selezione sociale. Tuttavia, considerare tale "flessibilità" al contesto nel quale opera l'essere umano nelle situazioni di interazione preclude allora la possibilità di soluzioni dei giochi? C'è una strategia pura che prevale alla fine su tutte le altre, oppure più strategie possono coesistere? È possibile giungere ad un equilibrio, che possa essere inteso in un certo modo come una "variante" di quello di Nash, pilastro della teoria classica dei giochi, o non è possibile su basi evolutive giungere ad un equilibrio stabile?

Per rispondere a tali interrogativi Maynard Smith ha introdotto la nozione di *equilibrio evolutivo* in sostituzione dell'equilibrio di Nash, così da poter render conto di comportamenti strategici in cui non viene supposta la razionalità assoluta dell'*homo oeconomicus*. In questi casi la soluzione di un gioco è realizzabile sostituendo l'assioma di razionalità umana con il concetto di *stabilità evolutiva*, e la strategia dominante con la cosiddetta *strategia evolutivamente stabile* (ESS)¹⁸³.

Questa nozione è utile nei modelli in cui le azioni dei giocatori sono determinate dalle forze dell'evoluzione. Il vantaggio, afferma Maynard Smith, è che qui ci sono varie ragioni per aspettarsi che la popolazione evolva verso stati stabili, mentre ci sono molti dubbi sulla razionalità del comportamento umano¹⁸⁴. Si noti però che in questo modo, l'ESS, pur ricordando molto da vicino l'equilibrio di Nash traslato in un contesto dinamico, ne differisce per un motivo sostanziale: l'idea di stabilità qui non è più associata al gioco, e quindi ad un equilibrio tra strategie, ma ad ogni singola strategia posta in essere nel gioco; ciò che viene messo a confronto, nella situazione dinamica, non sono i singoli giocatori, ma le strategie stesse, il che rende più appropriato considerare ogni strategia come una tappa temporanea di una "corsa evolutiva", invece che il punto d'arrivo stabile predetto dalla teoria dei giochi¹⁸⁵.

Limitiamoci al caso in cui i membri di una singola popolazione animale interagiscono tra loro a coppie (questa è solo una semplificazione per rappresentare in modo più semplice il modello matematico). Ciascun organismo animale sceglie un'azione da un insieme ammissibile che potremmo denominare anche spazio delle strategie. L'individuo sceglie una strategia (cioè un'azione o un insieme di azioni), non coscientemente, ma seguendo delle leggi di ereditarietà, oppure leggi dovute alla mutazio-

ne. La funzione di utilità misurerà il successo riproduttivo futuro o una qualche abilità della specie per la sopravvivenza. Da notare che se un'azione, cioè un comportamento, risulta nocivo per il singolo organismo, ma risulta utile per il processo riproduttivo, allora viene favorito dalle leggi dell'evoluzione e spiegato in termini di teoria dei giochi come un equilibrio evolutivamente stabile (cioè che deriva da azioni di tipo ESS)¹⁸⁶. È interessante il fatto che, in un certo numero di giochi evolutivi, lo stato stabile coincide con quanto previsto dall'equilibrio che si otterrebbe se i giocatori fossero dei massimizzatori razionali consapevoli. In un numero sensibile di casi, però, ciò non accade e il postulato della razionalità ottimizzante appare sistematicamente violato: nella realtà dei fatti, talvolta il soggetto è portato a scegliere strategie controproducenti per motivi affettivi, per scarsa intraprendenza, pigrizia o per mancanza di capacità; tali motivazioni sono prettamente soggettive, mutevoli nel tempo e difficilmente inquadrabili in un modello matematico. Ciò è colto in modo più adeguato da una teoria dinamica, dato che l'evoluzione è un processo di continuo cambiamento in cui nuove strategie divengono possibili come risultato dell'evoluzione stessa, piuttosto che dalla classica teoria dei giochi, in cui le strategie possibili sono fissate all'inizio del gioco. Si può tuttavia tentare di tenerne conto nella risoluzione di un gioco tramite valutazioni ristrette ai singoli casi, le quali vengono rese poi condizioni immutabili, andando a loro volta a costituire un *payoff*: in questa maniera si può almeno provare a farle "rientrare" in un meccanismo razionale o forse, in modo più realistico, a poter almeno istituire un confronto tra i risultati così ottenuti e quelli che si otterrebbero in situazioni corrispondenti analizzate secondo equilibri di Nash. Come nell'accostamento tra economia neoclassica ed economia cognitiva, così nel parallelo tra teoria dei giochi classica ed evolutiva si riproduce la tendenza a pensare alla prima come ad una teoria normativa, che indica ciò che gli individui dovrebbero scegliere agendo in modo razionale, e alla seconda come ad una teoria descrittiva, che "fotografa" ciò che gli individui fanno realmente.

Nuovi contributi a questo tipo di analisi, volta a restituire maggior realismo al modo in cui gli esseri umani interagiscono, originano dagli argomenti di Herbert Simon, si situano in uno spazio di confine tra discipline alquanto differenti per scopi, metodi, prospettive d'indagine (quali l'economia cognitiva e sperimentale, le neuroscienze, la psicologia, la filosofia della mente), e procedono servendosi di strumenti tecnologicamente avanzati: si tratta delle ricerche della *neuroeconomia*, un settore delle neuroscienze ad evidente carattere interdisciplinare, volto a costruire un modello biologico dei processi decisionali, cercando di far dialogare i concetti economici di decisione ottimale (massimizzante) in condizioni di

incertezza, con l'indagine filosofica sulla nozione di razionalità economica e sulle sue violazioni, e con le ricerche psicologiche sui processi messi in atto dalla mente umana durante la scelta (quali l'influenza più o meno positiva delle emozioni nel processo deliberativo); ma, e in ciò consiste la peculiarità di questa neodisciplina, i neuroeconomisti indagano tutto ciò alla luce del funzionamento del sistema nervoso, cercando di far convergere i contributi delle diverse discipline confinanti nella comprensione di *come il cervello ci consente di prendere decisioni*¹⁸⁷.

Gli enormi progressi scientifici nel campo delle neuroscienze permettono oggi di "osservare" l'attività neurale in tempo reale, "guardando dentro il cervello", per esaminare quali regioni cerebrali sono maggiormente coinvolte nella presa di decisione, e come il loro funzionamento è influenzato dalle opzioni disponibili, dal contesto nel quale esse sono presentate, dai fattori emotivi, dalle interazioni con altri individui: "Per la neuroeconomia il problema è dimostrare se la scoperta della base *meccanicistica* (cioè dei modelli causali di tipo cerebrale) sia o no in grado di migliorare le capacità di spiegare e predire le scelte, conservando al contempo una disciplina matematica e continuando ad impiegare i dati comportamentali"¹⁸⁸.

L'obiettivo, assai ambizioso, della neuroeconomia, è quindi quello di applicare i modelli dell'economia cognitiva e sperimentale alle situazioni controllate tipiche delle neuroscienze, per tentare di colmare lo scarto esplicativo tra attività cerebrale e varie forme di comportamento osservabile. In questa prospettiva una linea di indagine particolarmente promettente ci è data dalla nozione di *razionalità ecologica* formulata dal premio Nobel per l'economia, Vernon Smith¹⁸⁹.

L'ordine razionale, egli osserva, è una sorta di *ecosistema*. Esso rappresenta una stratificazione che emerge da processi evolutivisti culturali e biologici del soggetto. Proprio perché conseguenza di una stratificazione non pianificata e avvenuta in momenti differenti, la "razionalità ecologica" non pretende di raggiungere l'ottimizzazione di un risultato quanto, come suggeriva Herbert Simon, una massimizzazione vincolata all'uso delle regole per le decisioni. I vincoli a cui si allude riguardano i costi dell'attività cognitiva per la formulazione della decisione. Tali costi, a loro volta, sono determinati da fattori oggettivi – come l'acquisizione delle informazioni rilevanti – e a fattori soggettivi – dovuti ai meccanismi mentali di cui si serve l'individuo nel processo decisionale. Mentre la razionalità "costruttiva" è prodotta dai nostri tentativi deliberati di pianificare le nostre vite e di manipolare la natura e la società, la "razionalità ecologica" è il risultato non intenzionale delle nostre azioni insieme a una molteplicità di altri fattori di cui la mente umana non riesce nemmeno a rendersi conto quando prende una decisione. Essa implica un "ordine emergente"

nella forma di pratiche e norme che si sono evolute come sottoprodotto dell'interazione umana ed è pertanto il frutto della nostra eredità biologica e culturale, più che di un disegno consapevole.

La tesi di fondo è che in realtà le due diverse razionalità, benché per certi versi antitetiche, siano entrambe necessarie alla convivenza e allo sviluppo delle nostre società. Concentrarsi esclusivamente su una forma rispetto all'altra genera gravi errori teorici e pratici, come avviene per l'economia neoclassica, che incentra il modello di *homo oeconomicus* solo su una caratteristica dell'attività decisionale calcolatrice. L'economia neoclassica ignora in particolare il fatto che gli esseri umani non possono fare invariabilmente assegnamento su processi cognitivi deliberati e autocoscienti. Anzi, la neuroeconomia suggerisce proprio che la maggior parte delle nostre decisioni della vita di tutti i giorni sia frutto dell'attività di un "cervello sociale" che funziona in autonomia secondo regole e norme socioeconomiche inconsce apprese in modo simile a come impariamo le lingue naturali:

La maggior parte della vita mentale è causata dai processi automatici. Quelli controllati entrano in gioco in momenti particolari, quando succede qualcosa di inaspettato o perché dobbiamo prendere una decisione mai presa prima o dobbiamo concentrarci per capire un testo [...] Quando dobbiamo calcolare i costi e i benefici di un numero limitato di opzioni, con poche variabili evidenti utilizziamo soprattutto questo quadrante [che corrisponde ai processi di ragionamento e decisione deliberati e coscienti]. Scrivo 'soprattutto', perché è difficile che in qualsiasi tipo di scelta rimanga fuori la componente affettiva ed emozionale. Nel comprare un'automobile, ma anche nell'acquistare delle mele, noi realizziamo un calcolo razionale di ciò che corrisponde alla nostra utilità [...], ma siamo anche influenzati in maniera consapevole o inconsapevole da variabili emotive ed affettive [...] Si tratta di processi affettivi di tipo automatico che vengono veicolati da strutture sotto la corteccia, come l'amigdala, e che sembrano indipendenti dal nostro controllo cosciente¹⁹⁰.

Questi differenti metodi di soluzione del problema, sono dunque localizzati in regioni distinte del cervello, e la ricerca si sta occupando di come avvenga la scelta di un meccanismo piuttosto che di un altro. Il nostro cervello sembra essere predisposto a sostenere, e più frequentemente di quanto si possa supporre, processi automatici (al contrario di quanto si potrebbe ricavare dal paradigma di *homo oeconomicus*, che postula meccanismi decisionali deliberativi e spesso costosi), l'attivazione dei quali è indisponibile alla coscienza degli individui; in secondo luogo, processi di tipo affettivo, in quanto opposti a processi razionali, rivestono un ruolo

fondamentale nella presa di decisione.

La razionalità ecologica e la ricerca neurale (attraverso la tecnologia dell'*imaging* cerebrale) sottendono perciò forti connessioni: dato che abbiamo risorse limitate oggettive e soggettive nel calcolare la scelta migliore e dato che l'esito neurale è diverso a seconda degli stimoli e delle aree cerebrali utilizzate per lo specifico problema decisionale, dobbiamo arrenderci all'evidenza che non esiste una ricetta univoca di elaborazione delle decisioni. Ma come opera il cervello la selezione tra i due modi di risolvere il problema decisionale? Sembra – come osservano T. Chorvat e K. McCabe¹⁹¹ – che il cervello non usi modelli generali, dispendiosi nella gestione e non sempre adattabili agli specifici problemi di scelta, ma abbia specifiche superfici appositamente destinate, "*tissued structured for solving specific problems*"¹⁹², o, come osserva Colin Camerer, si serva di una sorta di algoritmi per formulare una decisione¹⁹³. La ricerca nel campo della neuroscienza cognitiva suggerisce che il medesimo problema può essere affrontato con due approcci: non necessariamente mediante un calcolo volto ad individuare la scelta migliore, come presupposto dal modello classico della teoria dei giochi, ma anche impulsivamente.

Il risultato più interessante per i teorici dei giochi è che, nella prospettiva della razionalità ecologica e della sua dipendenza da meccanismi neurologici, diventa difficile per il giocatore predire i processi decisionali degli altri soggetti economici, poiché non appaiono evidenti processi decisionali *standard*, che siano in qualche schematizzabili in categorie. Essi sono piuttosto la sintesi di attività neurali "discontinue" e "confliggenti", in cui interviene anche l'area affettiva ed emotiva. Così come invece è sempre più dimostrabile, grazie al monitoraggio dell'attività cerebrale, che le condizioni in cui si articola il processo decisionale deriva in modo abbastanza determinato dal modo in cui i meccanismi neurali si attivano per la soluzione del problema¹⁹⁴.

Sebbene si debba ammettere che non si hanno ancora informazioni certe sul modo in cui l'attività neurale si "coaguli" in una decisione o costituisca un precetto categoriale, la neuroscienza ha scoperto che il cervello non "fa una media", cioè non integra le varie informazioni provenienti dai singoli neuroni. Si dice allora che l'estrazione neurale del segnale seleziona una fonte sopprimendo l'altra, secondo una sorta di principio del "chi vince piglia tutto"¹⁹⁵. Il risultato è che molti processi cerebrali sono completamente *biased* a favore di certi neuroni e di certe percezioni, a vantaggio di aspetti di efficienza nell'*incipit* dell'azione o dell'elaborazione di un concetto, piuttosto che di indugio sulla scelta fra le diverse opzioni. Ma ciò comporta che, proprio a causa di questa discontinuità nell'aggiornamento dei dati, l'apprendimento – ovvero l'aggiornamento

delle credenze e delle convinzioni in funzione delle nuove informazioni proceda a salti: "Le credenze restano invariate finché nuove informazioni non conducono alla ricategorizzazione, per poi mutare improvvisamente e radicalmente quando l'accumularsi di informazioni provoca una nuova categorizzazione"¹⁹⁶. Sotto tale luce, come hanno osservato già negli anni Settanta S. Lichtenstein e P. Slovic, possono essere spiegati anche fenomeni quali il *framing effect*, messo in evidenza dall'economia cognitiva¹⁹⁷.

Da un punto di vista antropologico, la neuroeconomia pare voler far riflettere il teorico dei giochi sul fatto che non ci si può nascondere che è necessario prendere in considerazione una tendenza fortemente casuale (o, meglio, affetta dall'intreccio inestricabile e imponderabile di fenomeni neurali), da parte dei giocatori, ad attribuire un valore soggettivo alle risorse in gioco, tendenza che indubbiamente aggiunge ulteriori elementi di complessità nelle soluzioni dei giochi rispetto a quelli previsti dalla teoria neoclassica. E che insinua il sospetto che fenomeni e strutture sociali, politiche e culturali, che crediamo frutto di progressive e ben consapevoli deliberazioni razionali, possano in realtà evolvere senza dover avere necessariamente un "significato". Proprio di questo si sono occupate alcune interessanti e fertili applicazioni dell'antropologia di tipo evolutivo ai contesti socio-politici.

3.3 Agenti "razionali" e "intelligenti"? Le nuove frontiere della teoria dei giochi

Si potrebbero fare molti esempi di come gli approcci evolutivi siano in grado di illuminare alcuni nodi concettuali importanti per la spiegazione di fenomeni economici e sociali, su cui la teoria neoclassica è arenata da tempo. Non possiamo affrontare qui, per ovvi motivi di spazio, i pur interessanti esiti della teoria dei giochi evolutivi e le questioni che intorno ad essa sono sorte.

Vale tuttavia la pena almeno di accennare ad un'importante dimostrazione di come i modelli evuzionistici simulativi abbiano applicazioni e risvolti importanti nello studio e nella ricerca socio-politica¹⁹⁸.

Il lavoro di Brian Skyrms, divenuto ormai celebre, *The Evolution of Social Contract*, è un caso particolarmente paradigmatico di come la riflessione filosofico-politica possa giovare del contributo di risultati provenienti dalla teoria evolutiva dei giochi. Skyrms è interessato a trovare spiegazione di come si sia evoluto e continui ad evolversi l'implicito contratto sociale sulla base del quale viviamo. Da cosa origina la necessità della proprietà privata? Come si sono prodotte le nostre effettive predisposizio-

ni alla giustizia, alla cooperazione e all'altruismo? L'autore cerca la risposta a questi interrogativi (in particolare a quello relativo alla giustizia) applicando i modelli dinamici della teoria dei giochi; non si tratta evidentemente di un tentativo di formulare, à la Rawls, una teoria generale della giustizia o della società giusta, quanto piuttosto di spiegare la genesi di norme di comportamento improntate a criteri distributivi equi.

L'esempio è quello classico della suddivisione di una torta tra due persone: è stato dimostrato da numerosi esperimenti che di solito i soggetti che partecipano a questo gioco agiscono con equità, dividendosi la torta al 50%. Lo stesso risultato è ottenuto anche se complichiamo un po' il gioco, immaginando d'essere dietro un "velo di ignoranza": in questo caso le due persone devono dividersi la torta senza tuttavia sapere a chi delle due spetterà ciascuna parte, e tuttavia il risultato non cambia. Anche ora la divisione equa risulta, oltre che la più conveniente e quella moralmente migliore, la strada più seguita¹⁹⁹.

La possibile coincidenza tra scelta razionale e giustizia lascia però il posto ad un evidente conflitto in altri tipi di gioco, come il gioco dell'*ultimatum*. I soggetti sperimentali che partecipano a questo gioco rivelano una stabile inclinazione per un comportamento che può venire descritto come giusto, cooperativo, o altruistico, e che si trova in conflitto con le norme basate sulle teorie della scelta razionale e, più specificamente, sulla teoria classica dei giochi.

Nel gioco dell'*ultimatum* occorre suddividere un bene tra due giocatori. Ora, ad uno dei giocatori (proponente) spetta dare l'*ultimatum*, cioè fare una proposta all'altro giocatore (controparte). Quest'ultimo può solo accettare o rifiutare la proposta: se l'accetta, il proponente ottiene quello che chiede e la controparte quello che resta; se la rifiuta, nessun giocatore ottiene nulla. Numerosi esperimenti hanno mostrato che molti soggetti affrontano il gioco sulla base di principi di equità che includono non solo norme per effettuare proposte eque quando i soggetti svolgono il ruolo di proponente, ma anche norme per punire un proponente ingordo che chiede di avere per sé la parte largamente maggiore. È evidente che i soggetti che agiscono sulla base di norme di questo tipo violano l'imperativo di massimizzare il guadagno monetario atteso: non sono, per riprendere la terminologia classica della teoria dei giochi, né "razionali" né "intelligenti".

Immaginiamo una popolazione in cui gli individui giocano ripetutamente tra loro, talvolta nel ruolo del proponente, talaltra in quello della controparte, e supponiamo che ciascun individuo adotti una strategia fissa, che gli dice cosa fare in ciascun ruolo (potrà essere una strategia disinteressata, imparziale, spregiudicata, ecc.). In uno dei modelli dinami-

ci per il gioco dell'*ultimatum* esplorati da Skyrms, si assume che in ogni turno di gioco le coppie siano formate in modo casuale, e che sia determinato nello stesso modo anche il ruolo assunto da ogni individuo. Inoltre si suppone che i guadagni ottenuti siano da intendere anche come vantaggi evolutivi, cioè che esista una "dinamica evolucionistica" che accresce o decresce la proporzione di giocatori che giocano con strategie che hanno dato buoni o cattivi risultati, se confrontate con la media della popolazione. Sulla base di queste assunzioni, che corrispondono alla dinamica dei riproduttori della teoria evolucionistica dei giochi, si può programmare un computer allo scopo di simulare questa dinamica e osservare come evolveranno popolazioni in cui sono rappresentate proporzioni variabili delle strategie.

Simulazioni di questo genere ci mettono di fronte a risultati insieme impreveduti e carichi di significato. Ad esempio, si verifica che la sopravvivenza o meno di strategie "imparziali", che dal punto di vista della teoria classica dei giochi sono irragionevoli perché "debolmente dominate"²⁰⁰, dipende in realtà dall'attribuzione di valori appropriati alle proporzioni con le quali le diverse strategie sono rappresentate nella popolazione iniziale. Ciò significa che strategie "anomale" (come tendenze cooperative e altruistiche) possono non solo sopravvivere, ma anche prosperare e diffondersi²⁰¹: "Quando studiamo la dinamica interattiva, troviamo qualcosa di completamente diverso dal rozzo determinismo dei darwinisti sociali del diciannovesimo secolo, da un lato, e da Hegel e Marx, dall'altro. Appare evidente che il caso tipico è quello in cui non c'è un unico risultato predeterminato, ma piuttosto una profusione di possibili risultati di equilibrio. La teoria prevede quello che gli antropologi hanno sempre saputo: che sono possibili molti stili alternativi di vita sociale"²⁰².

Proprio in base a questa considerazione, Skyrms tenta di elaborare un modello che ci permetta di formulare possibili spiegazioni dell'evoluzione di norme e comportamenti che stanno alla base della convivenza sociale, limitandosi a spiegare come sia possibile che questi comportamenti abbiano potuto sopravvivere, e non pretendendo di dimostrare come effettivamente si siano sviluppati²⁰³:

L'interazione con forze esterne o con elementi non modellati interni alla società può minare il vecchio equilibrio e mettere in moto la società – forse verso un nuovo equilibrio [...] Gli equilibri hanno una stabilità variabile. Alcuni sono più facili da rovesciare. Altri sono robusti. Quelli instabili possono essere sensibili ad alcuni tipi di perturbazione ma non ad altri²⁰⁴.

Se dunque, da un lato, è degno di nota il contributo ad una migliore

descrizione dell'agire umano in società (e dall'altro è esplicita la rinuncia da parte dell'autore a qualsiasi volontà "prescrittiva" sul problema del sapere "cosa dobbiamo fare" per creare le condizioni più adatte all'affermarsi di comportamenti giusti, cooperativi o altruistici), rimane a nostro avviso ancora aperta e irrisolta la questione se l'approccio evolutivo dei giochi abbia *realmente le qualità esplicative* che Skyrms gli rivendica²⁰⁵.

Qual è la reale capacità esplicativa della teoria evolucionistica dei giochi? Essa indubbiamente permette di prevedere simulativamente quanto accadrà, ma il suo ruolo innovativo pare del tutto depotenziato quando si tratta di risalire ad enucleare le cause originarie degli eventi, che non siano intese semplicemente come "proporzioni nella distribuzione delle strategie".

Non possiamo nasconderci come, più in generale, l'approccio evolutivo qui delineato, mentre sembra risolvere alcuni problemi del passato, ne apra altri di nuovi che qui ci limiteremo ad accennare. Al di là dei contributi indubbi assai positivi nella direzione di un riconoscimento della complessità antropologica, è evidente l'inadeguatezza di fronte ai problemi esplicativi dell'azione e della razionalità umana. J. Elster ha efficacemente rilevato che se da un lato il "realismo" delle teorie evolutive le rende finalmente in grado di fornire una base informativa adeguata su cui costruire un'antropologia che rispecchi più fedelmente la poliedricità dell'essere umano, dall'altro, proprio nel fermarsi all'aspetto descrittivo dei fenomeni analizzati risiede il loro tallone d'Achille²⁰⁶. Abbiamo un quadro molto più particolareggiato, se confrontato con i modelli neoclassici di *homo oeconomicus*, di come gli individui agiscono e interagiscono nelle situazioni, ma resta ancora pressoché sconosciuta la vera eziologia dei processi che vi sono sottesi²⁰⁷.

Skyrms afferma che alcune norme di comportamento improntate a principi di equità e altruismo si sono diffuse in seguito al loro successo di lungo periodo e si sono fissate in una percentuale consistente di individui al punto da diventare abitudini costanti del loro comportamento. Ciò potrebbe significare che molti individui con cui interagiamo non siano nemmeno in modo approssimativo esemplari di *homo oeconomicus*, ma soggetti che agiscono in base a "buone abitudini". Ma la vera sfida è ora andare oltre tale constatazione per fondare una teoria che sia in grado non solo di derivare decisioni e azioni da credenze o convinzioni date, ma anche di spiegare come tali credenze si formino e soprattutto si modifichino a fronte delle sfide e dei cambiamenti della realtà. Come giustamente ha messo in evidenza G. Provasi, non a caso uno dei punti cruciali ma anche più critici della ricerca dell'economia evolutiva rimane quello dell'"apprendimento"²⁰⁸. Certamente, un approccio che voglia opporsi al paradigma forte della *rational choice* deve innanzitutto abban-

donare l'idea che gli esseri umani agiscano a partire da una valutazione esatta a priori delle condizioni di possibilità e di efficienza delle loro azioni; ma affinché il contributo non si limiti semplicemente ad un'analisi più realistica alle condizioni empiricamente riscontrabili della presa di decisione, occorre indagare i tratti che differenziano in positivo le doti di intelligenza non puramente adattiva messe in gioco dagli attori umani. Mentre gli animali perseguono per via evolutiva la soluzione più efficiente di adattamento all'ambiente, gli uomini possono adottare comportamenti *pro-attivi*, che modificano attivamente la realtà, piuttosto che adattarsi passivamente. Grazie alle capacità immaginative, che gli permettono di manipolare i sistemi simbolici di credenze di cui è dotato, l'uomo può liberarsi dai vincoli dell'adattamento e dell'evoluzione naturale e rendere creative ed innovative le sue azioni. Sotto questo aspetto l'utilità di una teoria economica eccessivamente appiattita sulla dinamica evolutiva potrebbe apparire addirittura controversa, in quanto, come osserva criticamente Sen, "tende ad ignorare la qualità della vita degli esseri umani, sminuisce l'importanza della valutazione razionale delle nostre priorità e del tentativo di vivere in modo ad esse conforme e distoglie la nostra attenzione dalla necessità di aggiustare il mondo in cui viviamo"²⁰⁹. Forse per poter realmente apprezzare i contributi di un approccio evolutivo sarebbe davvero necessario un approfondimento serio del concetto di "apprendimento". Perché a volte siamo indotti a modificare le nostre convinzioni e ad adattare le nostre intenzioni alle resistenze e ai *constraints* incontrati, mentre altre volte perseguiamo con determinazione progetti e ideali superando ostacoli e difficoltà, per quanti grandi possano sembrare? Per quale motivo in alcuni casi riteniamo saggia una decisione "adattiva", mentre altre volte riconosciamo il valore di risultati perseguiti contro ogni previsione razionale e raggiunti in forza di una speranza o di un desiderio che a priori potevano essere giudicati irrazionali?

Il solo fatto che interrogativi come questi possano essere legittimamente posti dimostra che nessun meccanismo semplice del tipo "per tentativi e per errori" potrà esaurire una convincente teoria dell'apprendimento. La realtà nulla ci può insegnare se non attraverso il filtro di quello stesso sistema di credenze che potrebbe dover essere cambiato; è dunque importante cercare di capire i meccanismi che sovrintendono al mantenimento - anche contro le falsificazioni che vengono dalla realtà - o al cambiamento dei sistemi di credenze²¹⁰.

Il mantenere con determinazione un certo corso d'azione, anche a fronte di iniziali difficoltà o smentite, è condizione spesso necessaria per impor-

re il proprio punto di vista e dunque relazioni sociali conformi al proprio sistema di valori e credenze.

Una parte rilevante dell'approccio evolutivo qui considerato tende ad assumere come dati gli scopi degli attori e a concentrarsi sul problema di come derivare dal sistema di credenze delle azioni coerenti con gli scopi prefissati. Tuttavia la struttura interna dei sistemi di credenze e in particolare la dinamica del rapporto tra valori, credenze e obiettivi contingenti dell'azione non sono ancora divenuti oggetto di analisi e di indagine approfondite. Comprendere la complessità di tali relazioni si dimostra in realtà di importanza fondamentale, come dimostrano alcuni problemi specifici interni alla dinamica delle credenze. Si pensi alla riflessione sulle "preferenze adattive", avviata da A. Sen e da Elster; o ancora agli studi, a partire ancora dal fondamentale contributo di Sen, sul concetto, noto sia in etica che in economia, di "metaordinamento" (inteso come gerarchizzazione interna di ordinamenti di preferenze), che oltre a permettere un'articolazione motivazionale di diversa ampiezza, ha gettato luce su questioni da sempre spinose per gli economisti, come il problema dell'*akrasia* o del mutamento di gusti del consumatore. Proprio alla luce di ciò è necessario che, volendo allontanarsi dai parametri rigidi di *rational choice*, non ci si irrigidisca in nuovi schemi di decisione umana che, pur tenendo conto di interazioni e influenze esterne, derivino in maniera troppo meccanica i comportamenti dall'ambiente esterno. Il rapporto tra motivazioni e scelte non deve cioè essere visto come una derivazione necessaria e unidirezionale del tipo *scopi-credenze-azioni*: bisogna, piuttosto, che, restituito l'uomo alla sfera sociale e relazionale, al contesto in cui opera, non lo si renda poi troppo dipendente da esso.

Indagare in questa direzione consente non solo di aggiungere un altro tassello alla costruzione di un fondamento antropologico per la scienza economica che rispecchi, ancor più fedelmente di quanto accada nel modello evolutivo, la realtà dell'essere umano, ma anche di produrre nuove credenze che possano influenzare positivamente l'idea che abbiamo di noi stessi, facendoci cogliere la portata della complessità umana. Per fare un esempio molto banale dell'importanza non solo descrittiva degli assunti antropologici della teoria economica, si pensi a uno studio di tipo sociologico compiuto presso le facoltà americane di economia: è risultato che gli studenti di queste facoltà esibiscono una tendenza maggiore, rispetto ai loro colleghi iscritti ad altre discipline, ai comportamenti egoistici nei confronti dei compagni (ad esempio, mostrano pochissima propensione a condividere, a scambiare o prestare i propri appunti). Ora la questione può essere spiegata sia congetturando che gli studenti che hanno scelto il corso di studi economici abbiano fatto questa scelta per-

ché tendenzialmente di natura più egoistica degli altri, sia pensando invece che proprio il tipo di teorie insegnate alla facoltà di economia abbiano influenzato gli studenti. La maggior parte degli studiosi che si è occupata di questo caso propende per seconda interpretazione. Questo può significare che il modello di uomo che decidiamo di adottare nelle analisi economiche conta non solo per la portata predittiva che consente, ma anche per il tipo di impatto che ha sulle nostre credenze e sugli obiettivi cui riteniamo di dar valore. Per dirla ancora con Sen, una visione troppo rigidamente evoluzionistica dei comportamenti "può anche essere profondamente limitante, perché si concentra sulle nostre caratteristiche invece che sulle nostre vite, e mette a fuoco il modo in cui ci adattiamo piuttosto che il mondo in cui viviamo", con il rischio, oltretutto, di "assolverci" dall'importante compito e dalla responsabilità di modificare le condizioni in cui ci troviamo a vivere quando, ad esempio, non siano ispirate a principi di giustizia ed equità.

In definitiva, ci pare che all'interrogativo se sia possibile dare una spiegazione veramente convincente dei comportamenti cui ci troviamo di fronte nelle situazioni di interazione umana, non si sia arrivati, tuttora, a dare una risposta sufficientemente esaustiva. Herbert Simon stesso, che pure aveva dedicato la vita intera a "scavare" nel labirinto della mente umana, si mostrava estremamente pessimista su questa possibilità:

La teoria dei giochi si rivolge al problema delle 'congetture', che si solleva ogniqualvolta un agente economico tiene conto delle possibili relazioni degli altri agenti alle sue decisioni. È mio parere che il prodotto principale dell'elegantissimo apparato della teoria dei giochi sia stato dimostrare in termini molto chiari che è virtualmente impossibile definire per questa classe di situazioni un criterio di razionalità che non sia ambiguo (o, il che equivale, dare una 'definizione definitiva' della 'soluzione' di un gioco). Per cui la teoria dei giochi non ha liberato le teorie dell'oligopolio e della concorrenza imperfetta delle proprie contraddizioni e complessità, come si sperava all'inizio. Ha dimostrato invece che queste difficoltà non sono sradicabili. Possiamo sì ottenere il consenso sull'adeguatezza di un determinato criterio di razionalità ad un particolare gioco, ma se qualcuno, nel dubbio, preferisce un criterio diverso, non abbiamo alcuna base logica per convincerlo che è in torto²¹¹.

Può essere tuttavia, come insegna Sen, che proprio qui, in questa ricchezza complessa e inafferrabile della ragione umana, si trovi una base, che pure andrà continuamente incrementata e ripensata sfuggendo a categorizzazioni e a definizioni troppo anguste, per fondare una soddisfacente antropologia economica.

Note

¹⁸⁰ Cfr. Sen A., *Markets and Freedom*, in "Oxford Economic Papers", 45 (1993), pp. 519-541.

¹⁸¹ Cfr. Dawid G., Nelson R., *An Introduction to Evolutionary Theories in Economics*, in "Journal of Evolutionary Economics", 4, 1994, pp. 153-172.

¹⁸² Tra i teorici della *bounded rationality*, Heimer, in particolare, pone l'attenzione sul fatto che il set delle alternative entro cui scegliere e quello delle relative conseguenze non è mai ben definito e questo, a parere dell'autore, è sufficiente a mettere in crisi tutta la struttura logica su cui si fonda la teoria dell'ottimizzazione. "Optimization theory has been persistently attacked as an acceptable explanation of behavior [...] Over the years, this critique has taken various forms which include information processing limitations in computing optima from known preference or utility information about complex environmental contingencies, and the absence of a well-defined set of alternatives or consequences, especially in an evolving world that may produce situations that never before existed", Heimer R., *The Origin of Predictable Behavior*, in "The American Economic Review", 73/4, 1983, pp. 560-595, qui p. 160.

¹⁸³ Cfr. Skyrms W., *The Evolution of Social Contracts*, Cambridge University Press, Cambridge 1999.

¹⁸⁴ L'informazione è qui vista come un bene complesso e multidimensionale, diversamente da quanto accade nella teoria neoclassica, in cui essa costituisce un "bene scarso" e contrattabile al pari di un generico bene. Essa avrebbe, ad esempio, non solo una dimensione di scarsità, ma anche una di "sovrabbondanza", nel caso, ad esempio, in cui le informazioni provenienti dall'ambiente esterno siano eccessive rispetto alle capacità degli agenti di immagazzinarle, senza contare le difficoltà provenienti dalla necessità di "interpretare" l'informazione stessa e di elaborarla nella sua eterogeneità.

¹⁸⁵ Simon H., *Causalità, razionalità, organizzazione*, cit., p. 301.

¹⁸⁶ *Ibid.*

¹⁸⁷ *Ivi*, p. 64.

¹⁸⁸ Sen A., *Maximization and the Act of Choice*, in "Econometrica", 65, 1997, pp. 745-780.

¹⁸⁹ È interessante che persino la formulazione più nota di *homo oeconomicus* (data dall'influente scuola di Chicago), esattamente quella che qui è oggetto di critica, pretende di derivare da un'interpretazione di tipo evolutivo il "principio di ottimizzazione". M. Friedman sostiene, infatti, che il comportamento ottimizzante (per cui l'uomo nelle proprie decisioni è spinto solo da criteri di egoismo e di massimizzazione del soddisfacimento delle proprie preferenze) è direttamente

frutto della selezione naturale. Riprendendo la teoria dell'evoluzione della specie, Friedman sostiene che, come in natura sopravvivono e si riproducono quelle specie che hanno avuto il migliore adattamento rispetto ad un dato assetto ambientale, così sul piano economico sopravvivono e prosperano quei soggetti che si comportano come se ottimizzassero. Poiché l'ottimizzazione è il comportamento più efficiente, sarà questo a divenire stabile e a riprodursi; ciò, trasportato dal piano dell'agente economico consumatore, a quello dell'agente economico impresa, sta a significare che tutti quei soggetti che non ottimizzano usciranno inevitabilmente dal mercato perché meno abili ad adattarsi. I riferimenti classici per questa prospettiva sono: Alchian A., *Uncertainty, Evolution and Economic Theory*, in "Journal of Political Economy", 58, 1950, pp. 211-221, e Friedman M., *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago, 1953.

¹⁷⁰ Nella teoria tradizionale fattori di mutamento nelle preferenze dei consumatori, nelle tecnologie dei produttori e nelle dotazioni fattoriali vengono considerate esogene (e il loro studio relegato rispettivamente nell'ambito della psicologia, della tecnologia e della demografia). La crescita e il cambiamento sono considerati il risultato di alterazioni esogene nei valori dei fondamentali, ovvero processi di aggiustamento che fanno seguito a shock esogeni nelle preferenze dei consumatori e nelle tecnologie produttive.

¹⁷¹ Maynard Smith J., *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

¹⁷² Cfr. Maynard Smith J., *Game Theory and the Evolution of Fighting*, in Maynard Smith J. (a cura di) *On Evolution*, Edinburgh University Press, Edinburgh, 1972; il lavoro è stato poi ripreso e perfezionato in collaborazione con George Price: Maynard Smith J., Price G., *The Logic of Animal Conflict*, in "Nature", 246, 1973, pp. 15-18. In realtà, già nel 1930, un genetista, R.A. Fisher, si era occupato di un problema molto simile. Egli ricercava una spiegazione evolutiva al fatto che il rapporto tra il numero di abitanti di sesso maschile e femminile si mantenesse abbastanza stabile intorno al rapporto 50%/50%, anche in società in cui la maggior parte dei maschi non contribuisce alla riproduzione. Fisher notò che un ruolo importante era giocato dalla probabilità con la quale le femmine incontrano i soggetti maschi: quando questa frequenza relativa diventa troppo sbilanciata in favore delle prime, queste hanno difficoltà ad incontrare partner per la riproduzione e per un processo naturale il rapporto si riequilibra (Fisher R., *The Genetic Theory of Natural Selection*, Clarendon Press, Oxford, 1930).

¹⁷³ La letteratura sulla teoria dei giochi classica è ormai vastissima. Rimangono riferimenti fondamentali, oltre al già citato "manifesto" della teoria dei giochi di von Neumann e Morgenstern (*The Theory of Games and Economic Behaviour*), Nash J., *The Bargaining Problem*, in "Econometrica", 18, pp. 155-162, 1950; Luce R.D., Raiffa H., *Games and Decisions*, John Wiley, New York, 1957; Schelling

T.C., *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1960. Ottime introduzioni alla teoria dei giochi si trovano in: Bacharach M., *Economics and the Theory of Games*, Macmillan, London, 1976; Ramusen E., *Games and Information*, Blackwell, Oxford, 1989 (trad. it. *Teoria dei giochi e informazione*, Hoepli, Milano, 1993); Axelrod R., *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984 (trad. it. *Giochi di reciprocità*, Feltrinelli, Milano, 1985).

¹⁷⁴ Secondo il cosiddetto "teorema di Zermelo", formulato dal matematico tedesco già nel 1913, per ogni gioco di pura abilità (come la dama, gli scacchi, ecc.) esiste un "modo di giocare perfetto". Per giocare perfettamente bisogna saper "risolvere" il gioco. I programmi di scacchi moderni non riescono ancora a risolvere il gioco, anche se sono già "più bravi" dei migliori giocatori umani. Cfr. Zermelo E., *Über eine Anwendung der Mengenlehre auf die Theorie des Schachspiels*, Proc. Fifth Congress Mathematicians, Cambridge University Press, Cambridge, 1913, pp. 501-504.

¹⁷⁵ Ad esempio, le sperimentazioni condotte negli ultimi venti anni mostrano che, mentre in alcuni giochi si è avuta una sostanziale conferma del modello teorico proposto dalla teoria dei giochi, in molti altri, e in particolare nel dilemma del prigioniero e in giochi strutturati in modo ad esso affine, il comportamento dei giocatori è stato assai più cooperativo di quanto previsto dal modello teorico.

¹⁷⁶ Si potrebbe tentare di dare alla teoria dei giochi una connotazione dinamica facendo un uso massiccio di giochi in versione estesa (questi ultimi, infatti, sono anche chiamati giochi "dinamici"), sostituendoli alla formulazione normale. Ma i problemi che scaturiscono da questo approccio sono almeno due: il primo risiede nel fatto che al crescere della complessità del gioco (numero di scelte e profondità dell'"albero delle decisioni") le possibilità di analizzarlo con un modello formale sono molto scarse. Nel gioco degli scacchi, ad esempio, l'enorme numero di situazioni diverse in cui i giocatori possono incontrarsi non permette un'analisi estensiva, sia pure con i calcolatori moderni. In secondo luogo, con questo modello, comunque collocabile all'interno della teoria dei giochi classica, il comportamento degli agenti è vincolato ad una scelta fatta a priori sul piano d'azione da utilizzare. Ne consegue che, pur muovendoci in un piano dinamico giacché la strategia può determinare comportamenti diversi a seconda degli stati di gioco, questa dinamicità è realizzata sulla base di un modello statico, costituito dalla strategia stessa.

¹⁷⁷ Auman R., *Rationality and Bounded Rationality*, in "Games and Economic Behavior", 21, 1986, pp. 2-14.

¹⁷⁸ Maynard Smith J., *Game Theory and the Evolution of Fighting*, in *On Evolution*, Edinburgh University Press, Edinburgh, 1972.

¹⁷⁹ Un equilibrio di Nash è un insieme di strategie (o azioni) tali per cui ogni giocatore compie la scelta migliore date le scelte degli avversari. In altre parole, in un equilibrio di Nash ogni giocatore ha massimizzato il suo payoff data la strategia dell'altro e non ha alcun interesse a modificare unilateralmente il proprio compor-

tamento di equilibrio proprio perché non ha una strategia che gli consente di ottenere una vincita migliore.

¹⁸⁰ I *payoff* sono gli utili ricavati da ciascun giocatore in relazione alle scelte della partita. La realizzazione pratica più immediata che viene alla mente di questo concetto è nel denaro: in un gioco di tipo economico si ha un guadagno in denaro o una perdita a seconda dell'evolversi della situazione. Ma la teoria dei giochi preferisce lasciare gli utili in una forma indefinita. Infatti anche in un gioco prettamente economico, un giocatore pur perdendo denaro può guadagnare in immagine, oppure nonostante un guadagno apparente momentaneo, si può avere una perdita di capacità produttive o altro. Per non parlare di altri giochi: con che metro si quantifica il guadagno di una mossa a scacchi o della conquista di una posizione strategica in guerra? Non certo col denaro che dunque risulta essere un'unità insufficiente.

¹⁸¹ Un'idea fondamentale della teoria dell'evoluzione è quella per cui la dinamica dell'evoluzione biologica si basa sulla *riproduzione differenziale*: ciò che è più importante non è solo la sopravvivenza di alcuni individui, quindi la loro selezione in quella generazione, ma la riproduzione e il contributo in figli, diverso numericamente da individuo a individuo, dato alla generazione successiva (*fitness*). La cosiddetta *dinamica dei riproduttori*, sviluppata in tempi recenti, è un modello dinamico che tenta di catturare le principali caratteristiche qualitative della riproduzione differenziale. Nella teoria dei giochi evolutivi la dinamica dei riproduttori viene applicata a determinate "popolazioni di giocatori" per comprendere l'evoluzione di determinate strategie di gioco. Essa può essere impiegata anche per affrontare il problema di stabilire se e in che misura la riproduzione differenziale operi anche a livello culturale.

¹⁸² Maynard Smith J., *Evolution and the Theory of the Games*, cit.

¹⁸³ La definizione precisa di *evolutionary stable strategy* è la seguente: "Una strategia σ , si definisce evolutivamente stabile quando, dato un contesto in cui la (quasi) totalità della popolazione è composta da σ , nessuna strategia mutante σ' , ha la possibilità di invadere la prima, facendo crescere il proprio numero a discapito di σ ," (Maynard Smith J., *Evolution and the Theory of the Games*, cit., p. 37). In altri termini, una strategia evolutivamente stabile è una strategia che, se adottata dalla maggior parte dei membri di una popolazione, garantisce *fitness* riproduttivi non inferiori a quelli di qualsiasi altra strategia alternativa (Maynard Smith J., Price G.R., *The Logic of Animal Conflict*, in "Nature", 246, 1973, p. 15).

¹⁸⁴ Questa nozione torna utile per spiegare il comportamento sociale tanto degli uomini che degli animali. In ambo i casi vengono premiati dal processo selettivo non comportamenti in sé ragionevoli, ma quelli che rispondono in modo ottimale ad un determinato contesto comportamentale.

¹⁸⁵ Cfr. Zeeman E.C., *Population Dynamics from Game Theory*, in *Global Theory of Dynamical Systems*, Springer Verlag, London, 1980, pp. 471-497. Si veda anche

Dawkins R., Krebs J.R., *Animal Signals: Information or Manipulation?*, in Krebs J., Davies N.B. (a cura di), *Behavioural Ecology. An Evolutionary Approach*, Blackwell Scientific Publication, Oxford, 1978, pp. 282-309.

¹⁸⁶ Un esempio può essere fornito dalla coda del pavone. Come è noto questa è nociva per il singolo animale perché ne fa facile vittima di un predatore, ma è utile per la sua specie perché serve per attirare il *partner* e quindi prelude ad un successo riproduttivo futuro, pertanto la coda sarà favorita dall'evoluzione e secondo la teoria dei giochi è un equilibrio evolutivo.

¹⁸⁷ "In definitiva, oggi le scoperte delle neuroscienze stanno aprendo la scatola nera del comportamento economico. Sembra che si possa confutare il pessimismo manifestato da Jevons quando, nel 1871, esprimeva il suo scetticismo sulla possibilità di misurare direttamente i sentimenti che determinano il comportamento umano. La neuroeconomia ha proprio questo obiettivo: utilizzare le nuove tecniche delle neuroscienze per individuare meccanismi cerebrali responsabili delle violazioni o delle conferme della teoria dell'azione economica tradizionale. Da questo punto di vista, neuro economia ed *economia comportamentale e cognitiva* vanno mano nella mano, a sviluppare le loro ipotesi. Lo studio psicologico del comportamento economico permette di identificare gli errori o le conferme della teoria economica tradizionale e la neuroeconomia cerca di corroborare o meno queste ipotesi, individuando i meccanismi cerebrali che ne sono responsabili" (Camerer C., *Prefazione*, in *La neuroeconomia. Come le neuroscienze possono spiegare l'economia*, Il Sole 24 Ore Ed., Milano, p. IX).

¹⁸⁸ Camerer C., *La neuroeconomia*, cit., p. X.

¹⁸⁹ Smith V.L., *Razionalità costruttiva e razionalità ecologica*, in Motterlini M., Piattelli Palmarini M. (a cura di), *La critica della ragione economica*, Il Saggiatore, Milano, 2002.

¹⁹⁰ Camerer C., *La neuroeconomia*, cit., p. XII.

¹⁹¹ Cfr. McCabe K., Smith V.L., Chorvat T., *Lessons from Neuroeconomics for the Law*, in Parisi F., Smith V.L. (a cura di) *The Law and Economics of Irrational Behavior*, Stanford University Press, Stanford, 2004, pp. 186-207.

¹⁹² Ivi, p. 115.

¹⁹³ Camerer C., *How Neuroscience Can Inform Economics*, in "Journal of Economic Literature", 43 (1), 2005, pp. 9-64 (trad. it., *Neuroeconomia ovvero come le neuroscienze possono dare nuova forma all'economia*, in "Sistemi intelligenti", XVI, 3, 2004, pp. 337-418); Camerer C., *The Case for Mindful Economics*, in Caplin A., Schotter A., *Handbook of Economic Methodology*, Oxford University Press, Oxford, 2007. I due articoli, tradotti in italiano, sono ora riuniti insieme in un'unica pubblicazione, a cura di Riccardo Viale, intitolata *La neuroeconomia. Come le neuroscienze possono spiegare l'economia*, Il Sole 24 Ore Ed., Milano, 2008.

¹⁹⁴ Colin Camerer elenca alcune delle principali tecniche utilizzate dalle neuro-

scienze per monitorare l'attività neurale: 1) tecniche di visualizzazione cerebrale che registrano l'attività elettrica o il flusso ematico presente nel cervello, come l'elettroencefalografia, la tomografia e la risonanza magnetica funzionale; 2) misurazione dell'attività dei singoli neuroni (le visualizzazioni si limitano ai circuiti neuronali) attraverso l'inserimento di minuscoli elettrodi nel cervello; 3) tecniche di stimolazione elettrica del cervello, in gran parte limitata agli animali; 4) inferenze sulla specializzazione delle diverse aree cerebrali a partire da psicopatologie o lesioni; 5) misurazione di indici psicofisici, come frequenza cardiaca, pressione sanguigna e sudorazione; 6) *diffusion tensor imaging*, una risonanza magnetica sensibile alla diffusione delle molecole d'acqua attraverso gli assoni neurali mielinizzati (Camerer C., *La neuroeconomia*, cit., pp. 7-12).

¹⁹⁵ Cfr. Camerer C., *La neuroeconomia*, cit., pp. 28-29.

¹⁹⁶ Camerer C., *La neuroeconomia*, cit., p. 29.

¹⁹⁷ Lichtenstein S., Slovic P., *Reversal of Preferences between Bits and Choices in Gambling Decisions*, in "Journal of Experimental Psychology", 89, 1971, pp. 46-55.

¹⁹⁸ Per una valutazione critica dell'applicazione della teoria darwiniana e della teoria dei giochi evolutivi a questioni di filosofia morale e di etica sociale, si rimanda a Mar G., *Evolutionary Game Theory, Morality and Darwinism*, in "Journal of Consciousness Studies", 7/1-2, 2000, pp. 322-326; Thoday J., Harrison G.A., Brass W., Fraser Roberts J.A., Glass D.V., Maynard Smith J., Meade J.E., Wrigley E.A., *The Interrelation between Genetics and the Social Sciences*, in "Population Studies", 24, 1970, pp. 49-54; Mackie J., *The Law of the Jungle: Moral Alternatives and Principles of Evolution*, in "Philosophy", 53, 1978, pp. 455-464.

¹⁹⁹ John Harsanyi e John Rawls, all'interno delle relative teorie, arrivano ad esiti simili, pur partendo, naturalmente, da premesse filosofiche differenti.

²⁰⁰ Nel linguaggio tecnico, per un giocatore, una *strategia è debolmente dominata* se esiste un'altra strategia che gli assicura un *payoff* non minore, qualunque sia la strategia adottata dagli altri giocatori (e un *payoff* strettamente maggiore per almeno una delle strategie degli altri giocatori).

²⁰¹ Tramite un'estensione del modello dinamico qui illustrato (cioè basandosi su *meccanismi di correlazione*, i quali prevedono che individui che adottano la stessa strategia tendono a giocare tra di loro) Skyrms riesce a dimostrare che in condizioni favorevoli di correlazione possono addirittura emergere con grande frequenza *comportamenti altruistici*. In un contesto di informazione incompleta, in cui cioè un giocatore è incerto sulle caratteristiche dell'altro, le congetture sul "tipo" di avversario non possono essere facilmente derivate dal solo calcolo di tipo bayesiano, a causa dell'estrazione del segnale neurologico che è molto articolato e complesso e dipende dalla capacità di leggere la mente degli altri. Riguardo all'empatia, l'attitudine ad essa e la sua intensità influenzano non solo la possibilità di comprendere ed anticipare le strategie altrui, ma anche la scelta di cooperare, pure nelle circostanze in cui la cooperazione è la strategia dominata. Soluzioni "anoma-

le" del dilemma del prigioniero (non ripetuto o con un numero finito/conosciuto di tornate) o dell'*ultimatum game* trovano così, nelle neuroscienze, nuove conferme e spiegazioni. La stessa ipotesi di razionalità come *common knowledge* ha dei forti limiti sotto il profilo neurologico. Se non c'è una nozione univoca di razionalità e se la scelta razionale ingloba componenti affettive/emotive, il ragionamento logico-deduttivo non è sufficiente a predire la scelta dell'altro. Corollario è che persino la predizione dell'equilibrio di Nash non è necessariamente valida, pur ricorrendo ai canonici postulati della teoria, così come la soluzione attraverso il meccanismo di *backward induction* nei giochi ripetuti.

²⁰² Skyrms B., *The Evolution of Social Contract*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996, p. 108.

²⁰³ Come ha osservato Roberto Festa, vi sono notevoli spunti di consonanza tra l'approccio di Skyrms e la concezione evuzionistica di von Hayek (von Hayek F.A., *Law, Legislation and Liberty*, Routledge and Kegan Paul, London, 1973; trad. it., *Legge, legislazione e libertà*, Il Saggiatore, Milano, 1994). Rimando, per le interessanti considerazioni che vi si trovano, al saggio di Festa *Modelli evuzionistici del contratto sociale*, Università degli Studi di Trieste, mimeo, Trieste, 1995.

²⁰⁴ Skyrms B., *The Evolution of Social Contract*, cit., p. 109.

²⁰⁵ Secondo E. Rolle, il lavoro di Skyrms non pretende, già nelle premesse, d'essere esaustivo. "Ciò che Skyrms auspica, come contributo alla soluzione del problema dell'equità, è semplicemente che una norma possa essere concepita anche (e non solo) come un sistema di aspettative reciproche sul fatto che tutti i suoi membri seguiranno uno dei moti equilibri a cui approdano le loro interazioni sociali" (Rolle E., *Problemi critici e interpretativi intorno al modello evolutivo di teoria dei giochi*, in "Annali del Dipartimento di Filosofia", XIV, Firenze University Press, 2008, pp. 133-151, qui p. 148).

²⁰⁶ Cfr. Elster J., *When Rationality Fails*, in Cook K., Levi M. (a cura di), *The Limits of Rationality*, The University of Chicago Press, Chicago, 1990.

²⁰⁷ È da notare che questi limiti si riscontrano, in modo accentuato, negli studi economici di impostazione neo-istituzionalista che ampiamente attingono all'impianto evolutivo. Cfr. Heiner R., *Imperfect Decisions in Organizations*, in "Journal of Economic Behavior and Organization", 9, 1988, pp. 25-44, e Hodgson G.M., *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge, 1988.

²⁰⁸ A questo proposito rimando all'illuminante analisi contenuta in Provasi G., *Oltre il modello di razionalità limitata. Il contributo del cognitivismo*, in "Rassegna italiana di sociologia", 36, 1995, pp. 251-278.

²⁰⁹ Sen A., *La visione darwiniana del progresso*, in *Razionalità e libertà*, Il Mulino, Bologna, 2005, p. 344.

²¹⁰ Provasi G., *Oltre il modello di razionalità limitata*, cit., p. 257.

²¹¹ Simon H., *La formazione razionale delle decisioni nelle organizzazioni aziendali*, cit., p. 307.

4. Altruismo ed egoismo

4.1 Spiegazioni rivali o complementari?

Secondo la teoria neoclassica, l'uomo economico è un soggetto tipicamente "egoista", dotato di una perfetta razionalità e di preferenze coerenti e stabili nel tempo. Il suo comportamento tende al benessere personale (*privateness*) e non prevede "simpatie" per gli altri. La convinzione che fa da cornice a tale "ritratto" è che ad ogni cosa sia possibile attribuire un prezzo e che per questo le decisioni vengano prese in base agli incentivi e alle leggi del mercato²¹².

Generalmente gli economisti classici non si occupano di comportamenti altruistici, ovvero di quelle che potremmo chiamare, in senso ampio, "preferenze sociali", le quali emergono quando gli individui considerano utile non solo il loro tornaconto personale, ma anche la distribuzione delle risorse e del benessere presso gli altri soggetti con cui direttamente o indirettamente interagiscono. Il fatto che l'evidenza empirica offra una quantità tutt'altro che irrilevante di casi di generosità e solidarietà, tuttavia, ha fatto sì che non solo approcci interessati agli aspetti reali dell'agire economico, ma anche la stessa scuola neoclassica si sia dovuta necessariamente confrontare con questa "categoria comportamentale", nel tentativo di giustificare questo tipo di azioni e di spiegarne le cause.

Tale tentativo è esplicitato in forma evidente nella proposta di Gary Becker: secondo il premio Nobel americano, si può pensare ad un modello che prevede due individui (ma l'analisi può essere estesa, con risultati invariati, ad un numero maggiore di agenti), di cui uno includa nella propria funzione di utilità anche il consumo del *partner*. In questa *social interaction*, la soddisfazione dell'individuo altruista dipende direttamente dalla soddisfazione dell'altra persona; egli può dunque scegliere di trasferire una parte delle proprie risorse all'altro individuo. Il trasferimento di risorse continuerà fino a quando l'utilità marginale del consumo dell'individuo altruista sarà pari all'utilità marginale dell'altro. L'interrelazione che si crea ha come importante conseguenza il fatto che l'egoista sarà indotto

a prendere in considerazione la ricchezza totale prodotta, evitando così di danneggiare l'altro per non favorire la diminuzione dei trasferimenti. In pratica, l'individuo altruista avrebbe tutto l'interesse a comportarsi in modo cooperativo nei confronti di un altro soggetto in quanto ne trarrebbe un vantaggio diretto in termini di soddisfazione.

Un risultato molto interessante, che scaturisce dal ragionamento di Becker, è il cosiddetto "rotten kid theorem" ("teorema del bambino vizioso"). L'idea è che all'interno di una famiglia un soggetto altruista possa "contagiare" gli altri membri tendenzialmente egoisti tramite il proprio comportamento: se esiste un capofamiglia altruista, gli altri membri della famiglia sono indotti a comportarsi in modo altruistico, anche se il loro benessere dipende esclusivamente dal proprio consumo. Supponiamo che un componente j della famiglia A intraprenda un'azione che riduce il suo reddito di b , ma incrementa quello di un altro componente k di c . Se $b=c$, il capofamiglia interverrà in modo da restituire le risorse guadagnate da k all'individuo j , così da riportare ciascun membro della famiglia allo stesso livello di consumo antecedente all'azione di j . Se $c > b$ (ossia il reddito familiare è aumentato dopo l'azione di j) e se il benessere di j è un bene superiore, allora il capofamiglia trasferirà una quantità superiore di risorse a j in modo da farlo star meglio rispetto alla condizione iniziale. Appare ovvio che l'individuo j , pur comportandosi in modo autointeressato, ha un incentivo concreto a comportarsi in modo altruistico nei confronti dei componenti della sua famiglia²¹³. Infatti, se manifestasse la sua benevolenza trasferendo, in maniera direttamente proporzionale alla ricchezza complessiva della famiglia, parte del suo reddito agli altri componenti egoisti, questi, per curare i propri interessi, adotterebbero comportamenti cooperativi e agirebbero in modo tale da massimizzare il benessere della famiglia stessa. In particolare, si asterebbero dal compiere qualunque azione possa incidere negativamente sul reddito dei familiari (e quindi su quello complessivo), se il relativo guadagno non fosse superiore alla riduzione del trasferimento ricevuto dal "benefattore".

Il modello *standard* parrebbe in questo modo perfettamente in grado di incorporare l'altruismo, dal momento che la neutralità rispetto agli obiettivi, postulata dalla teoria, permette che ciascuno inserisca nella propria funzione obiettivo ciò che desidera, compresi fini che favoriscono il prossimo, ipotizzando così la perfetta convivenza tra fattori altruistici e comportamento autointeressato. Tali fini, tuttavia, così considerati, rendono egoista ogni comportamento, trasformando ogni tentativo di spiegazione delle motivazioni dell'agire in una pura tautologia: nel compiere le sue scelte, l'individuo è influenzato da fattori altruistici non tanto per il rispetto di un "vincolo morale" o per la percezione di una sorta di "giustizia sociale",

quanto piuttosto per l'ambizione ad ottenere un vero e proprio guadagno in termini di soddisfazione. A questo punto, in realtà, l'introduzione stessa della categoria dell'altruismo perde totalmente di significato²¹⁴.

Risultati di questo genere sono dimostrabili anche in modelli che implicano interazione reciproca. La teoria dei giochi ha contribuito notevolmente ad evidenziare i casi nei quali l'altruismo arreca un miglioramento della situazione, almeno sotto determinate condizioni. Un caso ben noto è quello descritto dal "dilemma del prigioniero". Due soggetti devono interagire e ciascuno deve decidere se utilizzare una strategia cooperativa oppure se defezionare. Se entrambi scelgono la cooperazione, ottengono un *payoff* maggiore del caso in cui entrambi decidano di defezionare. Ma se uno dei due stabilisce di cooperare e la controparte opta per la defezione, il primo giocatore otterrà il *payoff* peggiore e il secondo il risultato migliore in assoluto.

Supponiamo ora di inserire l'altruismo nel gioco: calcolando la propria utilità, tenendo conto anche del benessere dell'altro giocatore in maniera direttamente proporzionale al grado di generosità che lo caratterizza, un soggetto altruista sceglierà di collaborare se il valore che attribuisce all'utilità dell'altro è tale da rendere il *payoff* relativo alla strategia cooperativa maggiore di quello ottenibile defezionando.

Questo non è comunque vero per i giochi ripetuti, nei quali i giocatori, anche in assenza di altruismo, apprendono, partita dopo partita, che cooperare è vantaggioso. Uno dei più importanti studi sul tema è il libro *The Evolution of Cooperation* di R. Axelrod²¹⁵, in cui l'autore propone una serie di iterazioni del dilemma del prigioniero tale per cui la frequenza relativa di ogni strategia nella popolazione è determinata dai *payoff* ottenuti in ciascun turno: le strategie con *payoff* più alti tendono quindi a diffondersi. Ebbene, una gran numero di simulazioni effettuate al computer ha permesso di verificare che la strategia vincente risulta essere quella del "tit for tat", espressione che sta a significare il fatto che è vantaggioso cooperare solo se l'avversario ha fatto lo stesso nel turno precedente; in questo caso, un comportamento cooperativo risulta più efficiente dell'egoismo puro, a patto che ci sia reciprocità. Ciò introduce l'importanza, ancora una volta, delle forme di apprendimento individuale e collettivo, e dell'educazione come strumento per formare credenze e motivazioni all'azione, che possono rilevarsi determinanti nella vita pubblica²¹⁶. Il risultato del "tit for tat", infatti, evidenzia come, anche dal punto di vista economico, l'altruismo possa risultare non un sacrificio disinteressato e conseguentemente irrazionale, ma piuttosto una strategia vincente e per questo conveniente.

Il grado di altruismo, tuttavia, non è l'unico fattore a incidere sull'equilibrio. Anche il numero di giocatori altruisti che partecipano al gioco ne influenza il risultato. È infatti molto differente l'esito cui si giunge se ad incontrarsi sono due soggetti altruisti, per i quali la cooperazione è conveniente, o se è un soggetto altruista (la cui strategia dominante è la collaborazione) ad imbattersi in un soggetto egoista (che sicuramente defezionerà), nel qual caso la situazione ottimale non verrà comunque raggiunta. Sono questi i noti studi intrapresi da Skyrms, cui si è già accennato: a certe condizioni, determinate dalle proporzioni all'interno dello stesso gioco tra numero di egoisti e di altruisti, strategie altruiste possono risultare vincenti e diffondersi a livello sociale²¹⁷.

Queste considerazioni, che originano da un approccio evolutivo alla teoria dei giochi e mettono in evidenza come la cooperazione sia interpretabile come risultato di processi dinamici, spontanei e non pianificabili, appaiono in parte simili a quelle, ancor più segnate in senso evolutivistico, di autori come J. Hirschleifer, R.H. Frank e A. Robson²¹⁸, secondo i quali gli impulsi non egoisti influenzano le preferenze dei soggetti in vista del superamento del test evolutivo, dato che, nelle società complesse, un certo grado di cooperazione è indispensabile per la sopravvivenza: sarebbe del resto improbabile che un comportamento non idoneo sia stato in grado di superare la selezione naturale. Allora, è corretto interpretare la maggior parte degli atteggiamenti cooperativi, disinteressati e anche altruistici, non come dettata dall'amore per il prossimo, bensì dall'interesse personale del presunto altruista. Ma quali sarebbero i vantaggi, in termini di selezione naturale, di un comportamento altruistico?

Una prima prospettiva, ispirata all'idea di *group selection*, assume che i cambiamenti evolutivi siano collegati ai tassi di estinzione dei gruppi, non dei singoli individui: la selezione di gruppo si basa quindi su un egoismo collettivo secondo il quale ciò che appare come un gesto di altruismo è invece un sacrificio compiuto nell'interesse superiore del gruppo di appartenenza²¹⁹. Tale teoria non è oggi generalmente ritenuta difendibile: infatti, un limite evidente è rinvenibile nell'assumere che la disponibilità al sacrificio per il bene della specie sia distribuita in maniera omogenea tra tutti i soggetti. Nel mondo reale ci si imbatte regolarmente, al contrario, in individui pronti ad approfittare della generosità dei propri simili, e nient'affatto inclini a parteciparvi attivamente, con il risultato che proprio questi soggetti, per i quali la selezione all'interno del gruppo è più forte di quella che opera tra i gruppi, avranno la meglio in termini di probabilità di riprodursi e di perpetrare il proprio patrimonio genetico nel tempo.

Ciò conferma che l'unità riproduttiva è l'individuo. O addirittura, come sostiene W. Hamilton, il "gene", il "vero egoista"²²⁰; tuttavia, tale egoismo

del gene non corrisponderebbe necessariamente ad atteggiamenti egoistici da parte dei soggetti. L'altruismo esisterebbe solo in quanto rivolto a membri della propria famiglia, a propri parenti, in un'ottica di *kin selection* (selezione della razza). Ciò che conta, quindi, non è tanto la sopravvivenza del singolo individuo, quanto quella del gene in esso racchiuso (compreso quello dell'altruismo) e la sua trasmissione alle generazioni future. La disponibilità di un soggetto a sacrificare la propria vita risente positivamente tanto del grado di parentela, che lo lega al beneficiario del suo gesto, quanto dello stato di bisogno e del potenziale riproduttivo dello stesso²²¹.

Tuttavia, nella realtà, riscontriamo casi in cui l'altruismo esula da un vincolo di parentela, materializzandosi in gesti di solidarietà tra soggetti estranei²²². L'impressione che si ha è che la natura umana sia dunque molto più complessa di quanto le teorie evolutivistiche basate sulla selezione naturale dei geni possano restituirci.

Un tentativo di approdare ad analisi più adeguate dei meccanismi sottesi a comportamenti non egoistici, nella direzione di una maggiore estensione dei principi evolutivi, prende le mosse da studi sul comportamento improntati alla "selezione culturale". Nelle parole di Hayek, "le proprietà individuali importanti per l'esistenza e la preservazione del gruppo, e di conseguenza anche per l'esistenza e la preservazione degli stessi individui, hanno preso forma tramite la selezione di quelle provenienti dagli individui viventi in gruppi che ad ogni stadio dell'evoluzione hanno mostrato la tendenza ad agire in base a regole che hanno reso il gruppo più efficiente"²²³, si riflette la convinzione che, anche se il nucleo decisionale è individuale, la comunità all'interno della quale si vive ha un peso sul comportamento del singolo, dettando delle vere e proprie regole d'azione. L'idea di *group selection* è qui tradotta in termini di selezione culturale. Dal momento che l'uomo vive all'interno della società e sviluppa in essa una propria identità basata sul senso di appartenenza e sulla conoscenza comune, il processo decisionale risente, anche inconsapevolmente, di meccanismi che permettono di acquisire i modelli mentali del gruppo. Esso sarà dunque determinato non solo dalla complessità della natura umana, ma anche da valori, consuetudini e pratiche ricevute in eredità, nel corso degli anni, sottoforma di patrimonio culturale. Pare che ad un certo livello, l'evoluzione potrebbe favorire gli individui che meglio sanno apprendere e conformarsi alle norme culturali. In questo senso, come suggeriscono G. Akerlof²²⁴ e G. Tullock²²⁵, si potrebbe leggere la tendenza degli individui a non defezionare, in situazioni di scambio, anche se sarebbe nel loro immediato interesse, pur di crearsi, a lungo termine, una fama di persone corrette, una buona reputazione da spendere in un futuro. Si

tratta della cosiddetta teoria del "social custom", secondo la quale un individuo sarebbe indotto ad adottare un determinato comportamento all'interno della sua comunità, non tanto da una sua personale convinzione, quanto piuttosto dal timore di incorrere, in caso di disobbedienza ad un definito codice comportamentale, in una sanzione sociale espressa in termini di perdita di reputazione.

Come si sarà notato, l'influenza esercitata sul processo decisionale dalla cultura risente notevolmente del concetto di "razionalità limitata" elaborato da Simon: è proprio non avendo conoscenza perfetta della realtà in cui operano, che i soggetti sono portati a temere tutte quelle azioni le cui conseguenze sono difficilmente prevedibili. Ciò li porta ad una certa "docilità" nei confronti di consigli, suggerimenti, informazioni, ma anche norme e convenzioni provenienti dalla società in cui vivono, finendo per comportarsi secondo "buone abitudini"²²⁶. A volte tuttavia, come osserva Simon²²⁷, per conformarsi a comportamenti socialmente approvati, ci si ritrova a seguire, anche inconsapevolmente, regole che contrastano con il proprio *self interest*. Nella maggior parte dei casi, ad ogni modo, la docilità rappresenta un guadagno.

Se questi rappresentano a sommi capi i contributi delle teorie biologiche al tentativo di giustificare l'esistenza e la funzione sociale dell'altruismo, la psicologia percorre una strada che si articola a partire dal concetto di "empatia". Per empatia si intende una risposta emotiva provocata da uno stato d'animo o da una condizione vissuta da un altro individuo. Ebbene, gli psicologi ritengono che la naturale tendenza a farsi coinvolgere emotivamente dalle vicende altrui sia uno degli stimoli fondamentali che spingono l'uomo ad agire e a compiere gesti di solidarietà, mostrando così l'evidente nesso tra empatia e altruismo.

Si tratta in questo caso di "altruismo puro"? La risposta della maggior parte degli economisti sembrerebbe essere negativa: si è disposti a sacrificarsi pur di aiutare generosamente un'altra persona per evitare lo *stress* indotto dalla partecipazione emotiva alle sue difficoltà. Pur di far cessare questa sensazione spiacevole, che deriva dall'identificazione con lo stato d'animo altrui, l'individuo aiuta il prossimo²²⁸.

M. Hoffman²²⁹, analizzando un particolare comportamento altruistico, l'attitudine a soccorrere chi si trova in pericolo, osserva come l'empatia sembri derivare da un sentimento innato, non dipendente da una particolare cultura; tuttavia, se questo è lo stimolo immediato e spontaneo cui siamo sensibili, ciò non significa che esso determini invariabilmente il comportamento altruistico. L'empatia, cioè, è un fattore fra gli altri che innescano l'azione: la tendenza ad aiutare può essere ostacolata da un contrapposto impulso egoistico e la decisione finale può essere la risultan-

te di considerazioni di bilanciamento tra costi e benefici. In definitiva, anche per Hoffman non è mai possibile sganciare totalmente l'atteggiamento altruistico da possibili implicazioni egoistiche: le emozioni possono agire in direzioni diverse e non c'è prova definitiva che siano state selezionate solo nella direzione di garantire un comportamento altruistico²³⁰.

Non è possibile separare nettamente l'egoismo umano dal suo antitetico equivalente, dato che un'azione altruistica nelle conseguenze può essere dettata da una motivazione in parte egoistica, ciò che sostiene anche J. Elster quando argomenta che il rimorso conseguente ad un comportamento egoistico potrebbe funzionare da deterrente nei confronti di certe azioni²³¹. Non è dunque corretto escludere la possibilità che entrambe queste motivazioni siano compresenti; la cosa più sensata sembrerebbe allora quella di ammettere che le motivazioni che spingono un soggetto a compiere un gesto altruistico possono essere di varia natura, così come, più in generale, la natura dell'uomo è complessa ed eterogenea²³². Ne deriva che, pur essendo l'empatia un fattore rilevante nel determinare le tendenze comportamentali dei soggetti, tuttavia non sia sufficiente ad assicurare un atteggiamento altruistico automatico, dato che pare molto più verosimile che ogni comportamento, compreso quello dettato dall'altruismo, sia il risultato di una complessa interazione tra cultura, genetica e personalità.

Il contributo della teoria dei giochi evolutivi, dell'approccio della razionalità limitata e della psicologia cognitiva ha l'indubbio pregio di mostrarci come un uomo, per quanto razionale e determinato a raggiungere i propri scopi, possa anche, nel suo processo decisionale, tener conto di sentimenti, stati d'animo e valori fatti propri tramite il meccanismo dell'apprendimento e dell'educazione. Tuttavia, se pure grazie a questi studi siamo sensibilizzati a non sottovalutare la complessità della natura umana e a studiarne le manifestazioni, auspicando, in futuro, l'elaborazione di modelli antropologici più completi e "flessibili" rispetto a quello *standard*, non si può non sottolineare che in questo modo la possibilità di una forma di altruismo *puro* non è stata ancora contemplata. Non è stata ancora valutata, cioè, l'eventualità che l'altruismo costituisca *in sé* una motivazione, non bisognosa di essere interpretata come derivante da altri fattori stimolanti (in ultima analisi sempre di matrice autointeressata) e dunque in qualche modo *razionalizzabile* all'interno di un quadro coerente.

È possibile pensare ad una concezione antropologica che, pur non volendo negare *tout court* l'elemento motivazionale del *self interest* difeso dal *mainstream*, riesca a tener conto anche di altri elementi decisionali, e soprattutto, lo possa fare senza ricondurre questi ultimi ai primi?

Bruno Frey si è posto così questa domanda: "Non sarebbe interessante

possedere un modello di uomo che integri i vari effetti psicologici rivelatisi importanti per la teoria economica?"²³³.

I contributi psicologici cui fa riferimento Frey riguardano innanzitutto la distinzione tra *motivazioni intrinseche* ed *estrinseche*. Il concetto di motivazione intrinseca esprime il desiderio di intraprendere un'azione per la soddisfazione ad essa inerente, anziché per una conseguenza separata: una persona intrinsecamente motivata si attiverà dunque verso quelle azioni che stimolano in lui interesse, *challenge*, piacere e che non lo assoggettano a pressioni esterne; la motivazione intrinseca è dunque autodeterminata. Diversamente, le attività estrinsecamente motivate verranno intraprese perché strumentali all'ottenimento di una ricompensa sotto forma di premio in termini di ricompense materiali, lode, riconoscimento ma anche approvazione di se stessi. Entrambe queste componenti sono presenti nell'essere umano, non è possibile spiegare il comportamento dell'individuo senza tenerne conto in modo congiunto. Il paradigma antropologico neoclassico (ma anche alcune correnti "eteorodosse" che, pur descrivendo una realtà comportamentale più articolata, la riconducono poi in ultima istanza sempre ad un meccanismo di massimizzazione di obiettivi), non considera, in sostanza, la componente "intrinseca" della scelta. Ciò non significa che si debba delineare l'immagine di un nuovo uomo economico per il quale le leggi di mercato non incidano sul processo decisionale: piuttosto, non si afferma che queste svolgano un ruolo esclusivo o necessariamente dominante. Tale individuo, che Frey denomina *homo oeconomicus maturo*, compie azioni che dipendono dall'interazione tra le motivazioni personali e il sistema dei prezzi, e, proprio per questo, assume comportamenti nient'affatto prevedibili, tantomeno assiomaticizzabili come pretende la scuola economica neoclassica.

Qual è l'effetto più clamoroso dell'introdurre questa doppia e irriducibile componente motivazionale? Si potrebbero verificare situazioni di *crowding-in*, cioè azioni per le quali gli incentivi di tipo monetario incrementano l'effetto delle motivazioni personali, ma si potrebbe anche assistere a casi di *crowding-out*, caratterizzati dal fatto che l'aumento del prezzo di una prestazione o del livello di regolamentazione a essa legato ha un effetto "distorsivo" sulle originarie intenzioni dei soggetti. Nell'ottica dell'*homo oeconomicus*, il *crowding-out* è una "reazione perversa", il risultato di un ragionamento errato di un individuo poco razionale, dato che "il modello economico del comportamento umano è basato sull'ipotesi secondo cui le persone modificano la loro condotta in risposta ad interventi esterni. L'attenzione è dunque limitata alle sole *motivazioni estrinseche*. Pur non negando che alcune persone occasionalmente possano essere indotte ad agire da sentimenti interiori, o *motivazioni intrinseche*, gli

economisti non considerano queste motivazioni come rilevanti ai fini della spiegazione del comportamento"²³⁴. La teoria dell'*homo oeconomicus maturo* interpreta invece tale fenomeno come la naturale conseguenza del simultaneo e sistematico influsso di motivazioni materialiste e morali sul comportamento umano. In particolare, sono tre i processi psicologici che innescano negli individui reazioni di rigetto nei confronti di interventi esogeni, quali regolamentazioni o ricompense pecuniarie. Innanzitutto, un intervento esogeno non permette al soggetto interessato di *autodeterminarsi*: l'iniziativa personale e il coinvolgimento emotivo in un'attività vengono infatti sostituiti da un controllo esterno, e ciò fa sì che il soggetto in questione sia portato a declinare ogni responsabilità, attribuendola all'istituzione intervenuta. In secondo luogo, la sua *autostima* viene mortificata: quando l'intervento esterno viene percepito come il segnale che la motivazione intrinseca della persona non viene riconosciuta, la sensibilità e l'orgoglio di colui che vede la propria competenza e il proprio coinvolgimento non apprezzati sono calpestati. Infine, non c'è possibilità di *esprimersi* liberamente: interventi esogeni non permettono al soggetto di esternare le proprie motivazioni intrinseche. Tra questi processi c'è una forte interdipendenza e una certa sovrapposizione; in tutti e tre, ad ogni modo, si verifica il fatto per cui gli incentivi esterni prendono il posto della motivazione intrinseca.

Quando, allora, e sotto quali condizioni, è utile ricorrere a incentivi monetari per migliorare la performance? Lo studio di questi processi psicologici ha permesso di individuare le condizioni sotto le quali un intervento crea un effetto di *crowding-out*: sostanzialmente, quanto più è intensa la motivazione intrinseca manifestata da un individuo in una particolare situazione, quanto più è in gioco un'azione motivata dal suo spirito umanitario, tanto più un'iniziativa da parte delle istituzioni rischia di minimizzare e sottovalutare la competenza e la carica emotiva dell'interessato. Ciò appare in maniera accentuata nel caso in cui l'intervento tocchi in maniera uniforme più soggetti, ponendo sullo stesso piano individui mossi da motivazioni intrinseche differenti, sia nella natura che nell'intensità, come accade quando le relazioni tra i soggetti sono molto strette, o quando gli individui si sentono emotivamente coinvolti nell'attività che stanno esercitando²³⁵.

Scegliere la strada di una fitta regolamentazione quando invece la moralità dei soggetti sarebbe sufficiente a condizionarne positivamente il comportamento, potrebbe quindi rivelarsi una scelta svantaggiosa²³⁶. Nel caso in cui il senso morale dei soggetti è sufficientemente sviluppato, anziché adoperarsi nello sviluppo dell'apparato istituzionale, le amministrazioni pubbliche dovrebbero investire le risorse in processi che permettano la

trasmissione di valori ai soggetti tramite il canale dell'educazione. Le loro scelte porterebbero così a equilibri meno fragili e non sarebbe necessaria una continua opera di monitoraggio e di regolamentazione da parte delle istituzioni.

Quale il contributo, dal punto di vista antropologico, di queste specificazioni?

Indubbiamente, la teoria dell'*homo oeconomicus maturus* ha il merito di far emergere che l'uomo economico non mette da parte il proprio patrimonio genetico e culturale per affidarsi totalmente al sistema dei prezzi, ma compie le proprie scelte facendo interagire motivazioni personali e leggi di mercato. Laddove sono fondamentali lo spirito umanitario e il coinvolgimento emotivo, l'inserimento di incentivi monetari e di controlli esterni non solo non dà necessariamente esiti positivi, ma può anche risultare un inutile e dannoso spreco di risorse, generando effetti di *crowding-out*, per il quale, a causa della mortificazione dell'impegno dei soggetti coinvolti, deriva, in termini di risultati, una riduzione delle loro prestazioni²³⁷. È così spiegato il fatto che il paradigma dell'*homo oeconomicus*, il quale ignora questi elementi, abbia così scarsa capacità esplicativa in ambiti in cui la qualità e l'intensità della relazione interpersonale rivestono un'importanza cruciale; si pensi, ad esempio, alla differente predisposizione con la quale un individuo decide di aiutare un "amico" o un "parente" piuttosto che un estraneo.

Le analisi di Frey, ad ogni modo, benché feconde nel prospettare un'immagine di uomo ben diversa da quella del perfetto egoista, non si spingono ancora in profondità nello studio del tipo di contesti, appunto "relazionali", all'interno dei quali l'impegno e il coinvolgimento del soggetto hanno una validità che non è influenzata da parametri economici. Un interessante percorso, in questa prospettiva, è stato seguito riconoscendo che esiste una particolare classe di beni, i "beni relazionali", caratterizzati proprio dall'essere perseguiti in modo totalmente indipendente dal loro valore materiale, anzi, spesso in contrasto con esso²³⁸: tale percorso è un tentativo di enfatizzare il ruolo ed il valore intrinseco assunto dalle relazioni interpersonali in un contesto teorico basato sull'ipotesi di individuo sociale. Se è vero che, da una parte, possiamo ipotizzare che la relazione interpersonale offra ai singoli individui opportunità di tipo "strumentale", come ad esempio la possibilità di specializzarsi da un punto di vista produttivo in un determinato ambito o la possibilità di raggiungere un determinato fine che necessita di un rapporto di collaborazione, dall'altra, dobbiamo constatare che gli individui traggono un beneficio dalla natura sociale, affettiva, empatica della relazione stessa, cioè da "beni" di natura affettiva e comunicativa, nei quali l'identità e le motivazioni degli indivi-

dui con cui si interagisce costituiscono elementi essenziali nella creazione e nella valorizzazione dei beni stessi. La differenza tra i "beni relazionali" e i beni privati (o anche i beni pubblici) è che nei primi la qualità della relazione che si instaura tra le parti è un elemento essenziale dell'utilità che conferiscono. Nei beni relazionali è la relazione in sé a costituire il bene economico: sono "beni di relazione" proprio in quanto gran parte della ricompensa derivante dalle relazioni interpersonali è intrinseca²³⁹. L'attributo di "bene" richiama i concetti di funzione di produzione e di *inputs*; seguendo tale ragionamento, potremmo immaginare la relazione interpersonale come una particolare funzione di produzione che combina *inputs* materiali ed *inputs* intangibili di natura psicologica ed affettiva; tra gli *inputs* che subentrano in tale processo produttivo possiamo individuare i cosiddetti "relational assets", la cui esistenza e la cui entità dipendono dal numero, dalla qualità, dall'intensità delle precedenti interazioni avvenute tra specifici individui; la dimensione dei beni che ne derivano è tale per cui essi non possono essere né prodotti né consumati da un solo individuo, perché dipendono dalle modalità delle interazioni con gli altri e possono essere goduti solo se condivisi nella reciprocità.

Come afferma Zamagni:

[...] nelle relazioni di reciprocità ci troviamo di fronte a una biunivocità, nel senso che chi dà deve mettere nelle condizioni chi ha ricevuto di "reciprocare". [...] Nella relazione di reciprocità, A vede che B è nella situazione di bisogno e liberamente si muove ad aiutarlo, però non si ferma lì: bisogna che B che ha ricevuto reciproci perché deve dimostrare di aver apprezzato di stare nella relazione con A²⁴⁰.

Un esempio può aiutare a comprendere la natura dei beni relazionali: la teoria economica ha sempre riconosciuto che la fiducia riveste un ruolo importante nel buon funzionamento della struttura di mercato, valorizzandone, però, in ultima analisi, solo l'aspetto strumentale; le teorie evoluzioniste, d'altra parte, soprattutto nella forma che privilegia la selezione culturale, hanno attribuito una funzione strategica alla fiducia, interpretandola come un *asset* relazionale riconducibile all'idea di "reputazione". Tuttavia, anche in quest'ultimo caso, è evidente il rischio che deriva dal confondere i due concetti e dal non cogliere la base sostanziale della nozione di fiducia che risiede, in ultima analisi, nell'elemento della reciprocità.

È questo il *paradox of trust* messo bene in luce dal filosofo dell'economia Martin Hollis: "Più forte è il legame della fiducia più una società può progredire; più essa progredisce più i suoi membri diventano razionali e quindi più strumentali nel rapportarsi tra di loro. Più strumentali essi

sono meno diventano capaci di dare e ricevere fiducia. Così lo sviluppo della società erode il legame che la rende possibile e di cui ha continuamente bisogno", e ancora "quanta più reputazione si va a creare, tanto meno la gente pensa di aver bisogno di fiducia. Ma quando questo atteggiamento si diffonde e supera una certa soglia critica, quando cioè gli agenti economici si rendono conto di non aver più bisogno della fiducia perché basta la reputazione, a quel punto viene meno la ragione stessa di investire in capitale reputazionale minando le stesse basi dello sviluppo"²⁴¹.

In queste parole cogliamo la netta distinzione tra due concetti, fiducia e reputazione, che non sono in alcun modo sovrapponibili. La differenza più profonda è, anche in questo caso, una differenza antropologica, che riguarda due differenti visioni di individuo. Innanzitutto, l'interpretazione del concetto di fiducia in termini di reputazione è basata su una concezione individualista della razionalità; come Hollis fa notare, tale approccio presuppone un *egoismo filosofico*: sebbene la fiducia appartenga alla sfera delle relazioni interpersonali, viene spiegata esclusivamente in termini di benefici personali che ciascun individuo può derivarne.

In secondo luogo, la reputazione è frutto di ragionamenti razionali volti al conseguimento di determinati obiettivi individuali ed è basato su un determinato *background* informativo riguardante la storia passata; la fiducia invece, pur basandosi anch'essa su uno specifico *set* di informazioni sul passato, presuppone un elemento di gratuità e di spontaneità da parte degli individui che la dispensano.

Ancor più che la distinzione tra comportamenti interessati e disinteressati importa, almeno una volta che si sia riconosciuta finalmente l'esistenza di questi ultimi, l'affermazione più ampia possibile delle diverse componenti della volizione e dell'azione umane. Ma, ci si potrebbe chiedere, come è possibile introdurre tutte queste dimensioni e motivazioni dell'agire negli "ingranaggi" del ragionamento economico? Lo stesso Bruno Frey sembra scettico nell'affermare che "anche qualora si riuscisse a realizzare un modello onnicomprensivo di uomo, esso si rivelerebbe estremamente complesso il che risulterebbe svantaggioso, in particolare se si fa riferimento a uno dei maggiori vantaggi del modello dell'*homo oeconomicus*, vale a dire l'estrema semplicità"²⁴².

4.2 Complessità motivazionale e metaordinamento preferenziale

In effetti tale scetticismo non meraviglia se si pensa che nella teoria economica del comportamento razionale viene attribuito all'individuo un solo ordinamento di preferenze il quale, oltre a "descrivere" il suo comporta-

mento e le sue scelte, si suppone anche che rispecchi i suoi interessi.

Nel primo capitolo abbiamo visto che Sen critica la possibilità che un solo ordinamento di preferenze possa assolvere a tutti questi ruoli: secondo l'economista indiano, per dare spazio ad altri concetti, che hanno un'importanza non trascurabile nell'azione umana, c'è bisogno di una struttura più elaborata.

Riconsideriamo la simulazione del dilemma del prigioniero: i risultati non ottimali che si otterrebbero adottando il tradizionale modello preferenziale possono essere evitati a condizione che gli individui coinvolti riescano ad immaginare, oltre a quello effettivo, diversi altri modelli di preferenze, in cui l'impegno verso gli altri compaia in differenti gradazioni, e inoltre scelgano tra tali modelli in modo che al primo posto dell'ordinamento si trovi uno di quelli orientati verso il prossimo.

Come valutare scelte che sembrerebbero corrispondere a preferenze "più morali" rispetto ad altre? Affrontando le questioni implicite in comportamenti "apparentemente altruistici", abbiamo ricordato come non sempre un gesto di generosità comporta un miglioramento della situazione. Gli uomini sono complessi e imperfetti; non sarebbe quindi logico aspettarsi di ritrovare nelle conseguenze delle loro azioni quella univocità che non caratterizza la loro natura. Anche un sentimento come l'amore per il prossimo ha i suoi limiti che non sempre è possibile superare. E del resto, quante volte l'individuo vive all'interno di se stesso il dissidio tra motivazioni talora contrastanti? Non è forse l'eccezione, piuttosto che la normalità, il riuscire ad ordinare perfettamente tutte le opzioni in gioco all'interno di un unico immutabile ordinamento? E se fosse possibile invece possedere più ordinamenti, i quali esprimono i "normali" conflitti interiori nel contesto dei quali siamo avvezzi a compiere scelte tutt'altro che facili o "razionali", come potremmo valutare tali differenti gerarchie?

Nel considerare due ordinamenti di preferenze si può valutarne uno come più etico di un altro e meno di un terzo; ma, così suggerisce Sen, si potrebbe anche provare ad utilizzare "ordinamenti di ordinamenti" di preferenze al fine di esprimere meglio i nostri giudizi. In questo modo anziché interpretare una particolare posizione morale in termini dell'orientamento "più morale" dell'insieme di azioni alternative, la si potrebbe interpretare come ordinamento morale degli ordinamenti di azioni (andando al di là della mera identificazione del più morale degli ordinamenti delle azioni).

Chiamiamo X l'insieme delle combinazioni delle azioni alternative e mutuamente esclusive, e Y l'insieme degli ordinamenti degli elementi di X.

Un ordinamento dell'insieme Y (che consiste degli ordinamenti di azioni) può essere chiamato un meta-ordinamento dell'insieme di azioni X²⁴³.

Perchè usare un meta-ordinamento anzichè semplicemente un ordinamento dell'insieme di azioni?

Sono dell'idea che un particolare ordinamento dell'insieme di azioni X non sia sufficientemente articolato da poter esprimere una data moralità, mentre ritengo che una struttura più robusta sia fornita dalla scelta di un meta-ordinamento delle azioni, vale a dire di un ordinamento di Y anzichè di X. Naturalmente un tale meta-ordinamento può anche comprendere, *inter alia*, la specificazione di un particolare ordinamento di azioni come il "più morale"; occorre tuttavia tener presente che, nella misura in cui il comportamento effettivo può essere basato su un compromesso fra le richieste della moralità ed il perseguimento di diversi altri obiettivi (ivi compreso il proprio tornaconto), è necessario prestare attenzione anche alla situazione relativa, in termini di moralità, di quegli ordinamenti di azione diversi da quello 'più morale'²⁴⁴.

È utile portare un esempio: si considerino un insieme di azioni alternative ed i tre seguenti ordinamenti di questo insieme di azioni X: l'ordinamento A rappresenta l'ordinamento del mio benessere personale (rappresenta quindi i miei interessi personali); l'ordinamento B rispecchia i miei interessi personali "isolati" a prescindere, ad esempio, dalla "simpatia"²⁴⁵, e l'ordinamento C, quello cui sono improntate le mie scelte effettive. Un ordinamento "più morale" M può essere uno qualsiasi di questi tre ordinamenti A, B o C, o può essere anche qualsiasi altro ordinamento completamente distinto da tutti e tre. Ma anche ammesso che possa identificarsi un ordinamento M, distinto da A, B, e C, come il migliore rispetto alla scala della moralità, rimane pur sempre aperta la questione di come ordinare A, B, e C l'uno rispetto all'altro. Se, per fare un esempio particolare, accade che il perseguimento del proprio interesse, inclusi i piaceri e le pene della simpatia, viene posto moralmente al di sopra del perseguimento del proprio interesse "isolato" (così che interesse proprio e moralità verrebbero parzialmente a coincidere), e se le scelte effettive rispecchiano una posizione moralmente superiore al perseguimento del proprio interesse (forse in seguito ad un compromesso a favore della moralità), allora la moralità in questione genera il seguente meta-ordinamento, in ordine decrescente: M, C, A, B.

Ciò, osserva giustamente Sen, "va ben oltre la specificazione che M è "moralmente il migliore"²⁴⁶.

Che cosa consente "in più" l'uso di un meta-ordinamento così proposto da Sen?

Innanzitutto è da notare che la tecnica del meta-ordinamento permette quella che Sen chiama una "articolazione morale di diversa ampiezza"²⁴⁷:

consente cioè di avere un quadro molto più chiaro e per certi versi più realistico della complessità di motivazioni sottostanti il comportamento, andando strutturalmente ben oltre la pura osservazione delle scelte effettive. Certamente, come Sen stesso avverte, non si può affermare che un meta-ordinamento sia un ordinamento completo dell'insieme Y (vale a dire che possa ordinare in modo completo tutti gli ordinamenti di X); spesso si tratterà di un ordinamento parziale e tuttavia "carico" e latore di quelle informazioni che normalmente non vengono tenute in considerazione.

Tra l'altro, suggerisce Sen, il meta-ordinamento ha una possibilità di applicazione molto più vasta di quella riferibile esclusivamente a criteri morali: è una tecnica generale utilizzabile con riferimento ad interpretazioni alternative in contesti diversi, come ad esempio la descrizione di un insieme di priorità politiche, oppure di un sistema di interessi di classe. Può fornire anche un valido strumento per esprimere quale tipo di preferenze una persona desidererebbe avere; in questo caso l'approccio è molto efficace per spiegare un fenomeno che l'economia è restia ad affrontare direttamente ma che riaffiora sovente come problema "tecnico": si tratta della spinosa questione del "cambiamento dei gusti" nel consumatore, che ovviamente implica una riformulazione dell'ordinamento di preferenze.

A questo proposito vale la pena ricordare l'importante studio di O. Hirshmann, il quale, nel tentare di dare una spiegazione dei mutamenti negli stili di vita (mutamenti che ovviamente influenzano il comportamento dell'agente economico nelle sue scelte), si rifà proprio alle "seniane" meta-preferenze (così egli chiama, per comodità, i meta-ordinamenti di preferenze)²⁴⁸.

Secondo Hirshmann, i mutamenti dei gusti sarebbero spiegabili tenendo conto del fatto che, nel momento della scelta, l'individuo non avrebbe solo un ordinamento di preferenze destinato e tradursi immancabilmente nella scelta di una determinata azione; egli formulerebbe in realtà anche un ordinamento di meta-preferenze su quelle stesse preferenze, destinato ad acquisire importanza effettiva in presenza concomitante di eventi in grado di far "spostare" da un comportamento ad un altro: "La tensione tra ciò che un individuo fa effettivamente e ciò che sente di dover fare (o di aver dovuto fare) rappresenta una forma importante del conflitto più generale tra volizioni di primo e secondo ordine, o tra preferenze e meta-preferenze"²⁴⁹. Ciò che spiegherebbe ogni riorganizzazione dello stile di vita, è la combinazione di qualche preesistente preferenza di secondo ordine (o meta-preferenza), che quella riorganizzazione favorisce, con un concomitante evento catalizzatore. Insomma, Hirshmann concorda nel ritenere che una tale più ampia struttura permetta una migliore compren-

sione delle preferenze e del comportamento (e inoltre, cosa che a lui sta particolarmente a cuore, del mutamento del comportamento)²⁵⁰.

Altri casi sono meglio affrontati e spiegati grazie alla suddetta struttura: Sen ricorda, ad esempio, la possibilità di analizzare più chiaramente il problema dell'*akrasia* – la debolezza della volontà – se si abbandona la distinzione del tipo “tutto o niente” tra comportamento morale e non morale²⁵¹. Una persona può ordinare una successione di ordinamenti di preferenze dei risultati in termini morali; questa persona potrebbe inoltre desiderare di avere un insieme di preferenze diverso da quello che ha e potrebbe cercare di spostarsi verso ordinamenti che stanno più in alto nella sua scala morale, non necessariamente riuscendovi:

Le preferenze di una persona non sono interamente sotto il suo controllo. Non c'è niente di particolarmente schizofrenico nell'affermazione ‘Vorrei avere gusti vegetariani, perchè disapprovo l'uccisione di animali, ma trovo che i cibi vegetariani siano così rivoltanti che non sopporto di mangiarli, e così mangio carne’²⁵².

I modelli che invece non ammettono conflitti tra ordinamenti morali ed effettivi identificano appunto questo caso con una manifestazione di *akrasia*; secondo Sen si tratta invece di un tentativo dell'individuo, non ancora riuscito, di spostare le proprie preferenze verso un ordinamento ritenuto moralmente superiore (la scelta di essere vegetariano, infatti, discende da un ordinamento che l'individuo preferisce dal punto di vista morale).

La struttura del metaordinamento è di aiuto, come già accennato, nell'analizzare lo sviluppo del comportamento che implica obbligazione in situazioni caratterizzate da giochi quali il dilemma del prigioniero.

Il tentativo di J. Harsanyi di risolvere problemi del genere mediante la struttura duale da lui proposta²⁵³, che differenzia sostanzialmente i comportamenti dettati da un interesse soggettivo e quelli motivati da considerazioni morali “impersonali”, va, a parere di Sen, ampliato e completato fornendo elementi per articolare ulteriormente il sistema. Egli nota come questa struttura sia ancora troppo scarsa, ad esempio, per definire il caso in cui un soggetto non segua il criterio di massimizzazione del proprio benessere in forza di un imparziale interessamento per tutti, bensì grazie ad un senso di obbligazione nei confronti di qualche particolare gruppo (per esempio un'associazione di cui fa parte o una determinata classe sociale). I possibili comportamenti, e le relative motivazioni sottostanti, sono troppo vari e complessi per essere distinti esclusivamente in “interessati” e “moralmente da un punto di vista impersonale”²⁵⁴.

Se si va a fondo nell'interpretazione delle “preferenze etiche” proposte da Harsanyi, si scopre che esse incorporano, in modo mascherato, una

pretesa di “oggettività” eccessiva e fuorviante: nell'intenzione del filosofo americano, infatti, le preferenze etiche dovrebbero emanare da un processo di “purificazione” delle “preferenze soggettive” (con l'eliminazione, cioè, sia delle preferenze male informate, sia di quelle che risultino “adaptive” o antisociali). In realtà si tratta di una procedura formale che, cercando di individuare quali comportamenti sarebbero stati opportuni in condizioni “ideali”, presuppone già una data concezione di ciò che si ritiene essere dotato di valore oggettivamente.

Nella proposta di Sen, invece, non si dà affatto per scontata la semplicistica suddivisione per cui alcune preferenze sarebbero perfettamente imparziali ed altre assolutamente interessate: con il metaordinamento si dà piuttosto all'individuo la facoltà di ordinare le proprie preferenze in base a criteri diversi, che riflettono la complessità delle motivazioni che spingono ad una scelta scartando le alternative.

Secondo l'economista indiano solo se si affronta la teoria dei giochi ipotizzando che la persona possa essere più sofisticata di quanto la teoria stessa sottintende, ammettendo che l'individuo possa avere preferenze non solo interessate o che si possa comportare come se ne avesse di altruistiche, o che ancora possa interrogarsi su quali preferenze vorrebbe fossero manifestate dall'altro giocatore, e via dicendo, si evitano alcuni dei classici dilemmi riguardanti il comportamento razionale. E forse si sciogliono anche apparenti “enigmi” e “misteri”, come la constatazione che spesso nelle situazioni reali la gente non segue la strategia egoistica.

In un tale approccio (che appare, proprio perché più completo e realistico, in grado di spiegare caratteristiche importanti del soggetto decisivo) si può dunque assumere che non vi sia una netta distinzione tra motivazioni estrinseche ed intrinseche, ma piuttosto un *continuum* motivazionale che pone le motivazioni su una scala che va dall'assenza totale di motivazione alla motivazione intrinseca vera e propria. Indubbiamente, il metaordinamento è meno “maneggevole” dell'unico e completo ordinamento di preferenze neoclassico. Come ci ammonisce il premio Nobel indiano, tuttavia, è assolutamente necessario non rinunciare alla complessità dei fenomeni, in primo luogo di quel particolare “fenomeno” che è l'essere umano, solo per il fatto che non si possiede uno strumento sufficientemente semplice e facilmente utilizzabile matematicamente per rappresentarla.

Note

²¹² Becker G., *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago University Press, Chicago, 1976; trad. it., *L'approccio economico al comportamento umano*, Il Mulino, Bologna, 1998; Coleman J.S., *Foundation of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1990.

²¹³ Ovviamente, alla base del modello vi è l'ipotesi di perfetta informazione e di mancanza di incertezza, ipotesi queste certamente troppo "forti", ma non del tutto inaccettabili. Cfr. Becker G., *A Theory of Social Interactions*, in "Journal of Political Economy", 82 (6), 1974, pp.1063-1093; Id., *Altruism, Egoism and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology*, in "Journal of Economic Literature", 14 (3), 1976, pp. 817-826: in questo saggio Becker mostra anche un'estensione del modello base per i casi in cui l'utilità degli agenti dipende dalla possibilità di riprodursi anziché dal consumo, rilevando come anche in questo caso comportamenti altruistici possano rivelarsi efficienti. Un'argomentazione per certi aspetti simile è espressa da James Andreoni nella forma della teoria "warm glow" secondo cui gli individui, nel contribuire al finanziamento di un bene pubblico, non traggono soddisfazione esclusivamente dall'ammontare complessivo di bene pubblico, ma anche dall'atto stesso di contribuire. Andreoni definisce *warming glow* la soddisfazione che l'individuo trae dal sentimento di aver fatto il proprio dovere contribuendo al bene pubblico (Andreoni J., *Cooperation in Public Goods Experiments: Kidness or Confusion?*, in "The American Economic Review", 85 (4), 1995, pp. 891-904. Si veda anche Bergstrom T.C., Stark O., *How Altruism can Prevail in a Evolutionary Environment*, in "The American Economic Review", 83 (2), 1993, pp. 149-155; Fehr E., Gächter S., *Fairness and Retaliation. The Economics of Reciprocity, Collective Action and the Evolution of Social Norms*, in "Journal of Economic Perspectives", 3, 2000, pp. 159-181, e Andreoni J., *Impure Altruism and Donations to Public Goods: a Theory of Warm-Glow Giving?*, in "Economic Journal", 100, 1990, pp. 464-477.

²¹⁴ Così si esprime, ad esempio, Stefano Zamagni in Zamagni S., Sacco P.L., *Un approccio dinamico evolutivo all'altruismo*, in "Rivista Internazionale di Scienze Sociali", 4-6, 1994, pp. 223-262.

²¹⁵ Axelrod R., *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York, 1984.

²¹⁶ Si noti che il peso attribuito da un giocatore altruista al benessere della controparte non è sufficiente a rendere la strategia cooperativa dominante. Una tale variazione nell'ordinamento delle preferenze trasforma il dilemma del prigioniero in un gioco di fiducia: confidando nel fatto che l'altro giocatore deciderà di collaborare, la scelta ultima del soggetto moderatamente altruista cadrà comunque sulla strategia cooperativa. L'inserimento della fiducia nel gioco supera così i limi-

ti dovuti a un sentimento d'amore per il prossimo non particolarmente intenso (così Collard D., *Altruism and Economy*, Martin Robertson, Oxford, 1981). Allo stesso modo in cui un grado troppo basso di generosità rischia di non rivelarsi fruttuoso, anche la forma di "altruismo puro" può portare al fallimento. Nel "dilemma dell'altruista" si suppone che i giocatori siano due altruisti estremi, che danno sempre la priorità agli interessi degli altri. I giocatori si trovano così ad affrontare il cosiddetto problema del "dopo di te": ognuno è disposto a fare ciò che massimizza l'utilità dell'altro, e così alla fine nessuno prende l'iniziativa poiché ciascuno attende il comportamento dell'altro (cfr. Rawls J., *A Theory of Justice*, Clarendon Press, Oxford, 1971; trad. it. *Una teoria della giustizia*, Feltrinelli, Milano, 1999).

²¹⁷ Skyrms B., *The Evolution of Social Contract*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996. Come ha osservato D. Collard, talvolta l'altruismo, anche se diffuso, non è sufficiente per migliorare la situazione. È il caso in cui in una comunità deve redistribuire la ricchezza per mezzo di trasferimenti volontari dai soggetti benestanti a quelli poveri. Allora, se un individuo benestante trae beneficio dal miglioramento delle condizioni di vita di un soggetto indigente, il suo benessere aumenterà maggiormente se è un altro a privarsi parzialmente del proprio reddito. Per questo motivo, egli aspetterà che sia qualche altro soggetto generoso a effettuare il trasferimento: tuttavia, anche in una società di altruisti, se tutti ragionassero in questo modo, la situazione dei bisognosi rimarrebbe inalterata (prospettandosi il problema del *free rider*). Occorrerebbe un "senso del dovere" dei soggetti facoltosi per modificare la situazione (Cfr. Collard D., *Altruism and Economy*, cit.). Ancor più problematico il caso descritto da James Buchanan, detto "dilemma del buon samaritano", in cui la generosità dei soggetti ha come effetto quello di determinare sempre negativamente il risultato finale (Buchanan J., *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russel Sage Foundation, New York, 1975). Si immagini la situazione in cui due soggetti, uno egoista e l'altro altruista, vivano per due periodi e che, ricevendo una rendita solo nel primo, debbano decidere come gestire i consumi in una scelta di tipo intertemporale. L'individuo altruista, a differenza di quello egoista, decide di sussidiare il consumo futuro dell'altro trasferendogli parte della sua rendita. Si tratta, tuttavia, di una scelta inefficiente, dato che il soggetto egoista continuerà a considerare il costo del consumo presente in termini di consumo futuro pari a zero, e a voler quindi spendere tutta la sua rendita nel primo periodo.

²¹⁸ Si rimanda, in particolare, a Hirschleifer J., *Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies*, in "Research in Law and Economics", IV, 1982, pp. 1-60; Frank R.H., *Passions within Reason*, Norton and Company, London, 1988; Robson A., *Efficiency in Evolutionary Games: Darwin, Nash, and the Secret Handshake*, in "Journal of Theoretical Biology", CXLIV, 1990, pp. 379-396.

²¹⁹ Così Witt U., *Economic Behavior and Biological Evolution: Some Remarks on the Sociobiology Debate*, in "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 141, 1985, pp. 365-389. Si confronti anche la posizione simile sostenuta in Winnie-Edwards V.C., *Animal Dispersion in Relation to Social Behaviour*, Hafner, New York, 1962.

²²⁰ Hamilton W.D., *The Genetical Theory of Social Behavior*, in "Journal of Theoretical Biology", 7, 1964, pp. 1-52.

²²¹ R. Dawkins sostiene che gli esseri viventi sono "macchine da sopravvivenza" il cui compito è "preservare quelle molecole egoiste note sotto il nome di geni" (Dawkins R., *The Selfish Gene*, Oxford University Press, New York City, 1976; trad. it., *Il gene egoista*, Oscar Saggi Mondadori, Milano, 1995).

²²² A questo proposito, R. Alexander e M.L. Hoffman hanno sostenuto che il principio della selezione di razza non richieda la parentela tra individui, ma piuttosto un "certo grado di somiglianza", derivante da affinità di gruppo. Soggetti non legati da parentela sarebbero disposti, come ritengono G.C. Williams e L. Trivers, a "scambi differiti di favori", accettando uno svantaggio presente dovuto ad un gesto altruistico oggi, per un vantaggio futuro derivato da un comportamento favorevole domani. L'equilibrio raggiunto attraverso la reciprocità è in ogni caso molto fragile e genera rapporti decisamente più instabili rispetto a quelli determinati dal solido vincolo della parentela, essendo la risultante di molteplici e complessi fattori (Alexander R., *Natural Selection and the Analysis of Human Sociality*, in Goulden C.E. (a cura di), *Changing Scene in Natural Scene: 1776-1976*, Academy of Natural Sciences, Philadelphia, 1977; Hoffman M.L., *Is Altruism Part of Human Nature?*, in "Journal of Personality and Social Psychology", 40, 1981, pp. 121-137; Williams G.C., *Adaptation and Natural Selection. A Critique of some Current Evolutionary Thought*, Princeton University Press, Princeton, 1966; Trivers L., *The Evolution of Reciprocal Altruism*, in "Quarterly Review of Biology", 46, 1971, pp. 35-37).

²²³ Hayek F., *Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct*, in *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, University of Chicago Press, Chicago, 1967, trad. it., *Nota sull'evoluzione dei sistemi delle regole di condotta*, Rubettino, Messina-Catanzaro, 1998, pp. 143-166. Posizioni simili sono espresse anche in J.P. Rushton, *Altruism and Society: a Social Learning Perspective*, in "Ethics", 92 (3), 1982, pp. 425-446 e in Sen A., *Goals, Commitment and Identity*, in "Journal of Law, Economics and Organizations", 1 (2), 1985, pp. 341-355. Secondo Rushton, il processo di internalizzazione si può ricondurre essenzialmente a tre meccanismi tra di loro complementari: l'imitazione, l'assegnazione di punizioni o ricompense, l'educazione. Le norme recepite come costrizioni prendono il nome di convenzioni sociali; l'imitazione e l'assegnazione di punizioni o ricompense indirizzano le azioni dei soggetti rapidamente, ma non trasmettono all'individuo dei principi morali o dei valori. È solo attraverso l'educazione che si diffondono tra gli indivi-

dui i valori e si comunica loro il significato di ogni azione.

²²⁴ Akerloff G., *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984.

²²⁵ Cfr. Tullock G., *Non Prisoner's Dilemma*, in "Journal of Economic Behavior and Organization", 39, 1999, pp. 455-458.

²²⁶ Cfr. Festa R., *Modelli evolutivisti del contratto sociale*, cit.

²²⁷ Simon H., *Altruism and Economics*, in "The American Economics Review", 83 (2), 1993, pp. 156-161, qui p. 157.

²²⁸ Così in Bandura A., *Social Learning Theory*, Prentice Hall, New Jersey, 1977.

²²⁹ Hoffman M.L., *Is Altruism Part of Human Nature?*, in "Journal of Personality and Social Psychology", 40, 1981, pp. 121-137

²³⁰ Cfr. Hoffman M.L. et al., *Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games*, University of Arizona, Arizona, 1991; Id., *Is Altruism Part of Human Nature?*, cit.

²³¹ Elster J., *Emotions and Economic Theory*, in "Journal of Economic Literature", 36 (1), 1998, pp. 47-74.

²³² Sulla complessità motivazionale dell'uomo si veda Boone C. et al., *The Impact of Personality on Behavior in Five Prisoner's Dilemma Games*, in "Journal of Economic Psychology", 20, 1999, pp. 243-277.

²³³ Frey B., *Not Just for the Money*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 1997; trad. it., *Non solo per denaro*, Bruno Modadori, Milano, 2005; Frey B., Goette L., *Does Pay Motivate Volunteers?*, Working Paper n. 7, Institute for Empirical Research in Economics, Zurigo, 1999.

²³⁴ Frey B., *Non solo per denaro*, cit., p. 14.

²³⁵ Ivi, pp. 30-31.

²³⁶ Cfr. Deci E., Ryan R., *The Empirical Exploration of Intrinsic Motivational Processes*, in "Advances in Experimental Social Psychology", 10, 1980, pp. 39-80.

²³⁷ Cfr. Titmuss R., *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*, Allend and Unwin, London, 1970; Drake A. et al., *The America Blood Supply*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

²³⁸ Si veda, ad esempio, Gui B., *Beyond Transaction: On the Interpersonal Dimension of Economic Reality*, in "Annals of Public and Cooperative Economics", vol. 71, n. 2, 2000, pp. 139-170.

²³⁹ Nussbaum M.C., *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986; trad. it., *La fragilità del bene*, Il Mulino, Bologna, 2004; Arrow K., *Observations on Social Capital*, in P. Dasgupta, I. Serageldin (a cura di), *Social Capital: a Multifaceted Perspective*, D.C. World Bank, Washington, 1999.

²⁴⁰ Zamagni S., *La Reciprocità come traduzione della carità nella sfera economica*, in Aa.Vv., *Umanizzare l'economia*, Cacucci, Bari, 1999.

²⁴¹ Hollis M., *Trust within Reason*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998, p. 23.

²⁴² Frey B., *Non solo per denaro*, cit., pp. 142-143.

²⁴³ In alcuni passi Sen chiama il "meta-ordinamento" anche "quasi ordinamento", spiegando così il suo significato: "Sia X l'insieme di tutti i possibili risultati e p l'insieme di tutti i possibili ordinamenti degli elementi di X. Un giudizio morale può essere definito come un quasi-ordinamento Q degli elementi di π (un quasi-ordinamento è una relazione riflessiva e transitiva, ma non necessariamente completa, ed infatti un giudizio morale non necessariamente lo è). Che cosa rappresenta un quasi ordinamento morale Q? Sono possibili varie interpretazioni. Potrebbe rappresentare un desiderio, di natura etica, di avere un tipo di preferenze sui risultati piuttosto che un altro; ad esempio, se $R^1 QR^2$ ma non $R^2 QR^1$ (per $R^1, R^2 \in \pi$) la persona in questione avrebbe preferito, da un punto di vista morale, avere l'ordinamento di preferenze R^1 su X piuttosto che R^2 . O anche, Q può corrispondere ad un ordinamento in termini di apprezzabilità, cioè R^1 sarebbe un ordinamento più apprezzabile di R^2 ." (Sen A., *Scelta, ordinamenti e moralità*, in *Scelta, benessere e equità*, cit., p. 141.).

²⁴⁴ Sen A., *Sciocchi razionali*, in *Scelta, benessere e equità*, cit., pp. 169-170.

²⁴⁵ Cfr., a questo proposito, Gorman W. M., *Tricks with Utility Functions*, in Artis M. e Nobay A. R. (a cura di), *Essays in Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976.

²⁴⁶ Sen A., *Sciocchi razionali*, in *Scelta, benessere e equità*, cit., p. 171.

²⁴⁷ Ivi, p. 171. Il modello viene da Sen utilizzato anche come contributo per la soluzione del problema della impossibilità di un "paretiano liberale".

²⁴⁸ Hirschmann O., *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*, Princeton University Press, Princeton, 1982; trad. it. *Felicità privata e felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna, 1983, pp. 80-90. Hirschmann associa la teoria del meta-ordinamento di Sen a quella delle "volizioni di secondo ordine" di Frankfurt; in effetti i due approcci presentano analogie per quanto resti da sottolineare che i punti di partenza sono piuttosto diversi: Frankfurt prende le mosse, infatti, da problemi attinenti al libero arbitrio (Frankfurt H. M., *Freedom of Will and the Concept of Person*, in "Journal of Philosophy", 68, 1971, pp. 5-20). Per un'analisi della stessa tesi dal punto di vista della logica formale, si confronti Jeffrey R., *Preferences among Preferences*, in "Journal of Philosophy", 71, 1974, pp. 647-656.

²⁴⁹ Hirschmann O., cit., p. 85.

²⁵⁰ Si veda, a questo proposito, anche Hammond P., *Changing Tastes and Coherent Dynamic Choice*, in "Review of Economic Studies", 43, 1, 1976, pp. 159-173; Georgescu-Roegen N., *The Theory of Choice and the Constancy of Economic Laws*, in "Quarterly Journal of Economics", 64 (1), 1950, pp. 125-138; Gorman W. M., *Tastes, Habit and Choice*, in "International Economic Review", 8, 1967, pp. 218-222; Von Weiszäcker C., *Notes on Endogenous Change of Tastes*, in "Journal of Economic Theory", 3, 1971, pp. 345-372; Stigler G., Becker G., *De Gustibus*

non est Disputandum, in "American Economic Review", 67 (2), 1977, pp. 76-90. Va osservato, come peraltro fa Elster, che il problema del cambiamento delle preferenze (soprattutto endogeno) è comunque un ambito piuttosto inesplorato, tenuto conto dell'importanza che presenta nella spiegazione del comportamento individuale.

²⁵¹ Per una discussione su questi argomenti si vedano gli articoli raccolti nel libro a cura di Mortimore G. W., *Weakness of Will*, Macmillan, London, 1971, e inoltre: Davidson D., *How is Weakness of the Will possible?*, in Feinberger J. (a cura di), *Moral Concepts*, Oxford University Press, Oxford, 1969, pp. 93-113; il problema della debolezza della volontà è anche esaurientemente analizzato in Dunn R., *The Possibility of Weakness of Will*, Hackett, Indianapolis (Ind.), 1987.

²⁵² Sen A., *Scelta, ordinamenti e moralità*, in *Scelta, benessere e equità*, cit., p. 142.

²⁵³ Cfr. Harsanyi J., *Benessere cardinale, etica individualistica e confronti interpersonali di utilità*, in *L'Utilitarismo*, Il Saggiatore, Milano, 1988. Qui l'autore chiarisce l'importante distinzione tra "preferenze etiche" e "preferenze soggettive": le prime devono esprimere ciò che la persona preferisce, o preferirebbe sulla base delle sole considerazioni sociali impersonali, le seconde devono esprimere quello che la persona effettivamente preferisce, sia che ciò avvenga in base ai suoi interessi personali, sia che ciò avvenga sulla base di qualsiasi altro criterio.

²⁵⁴ Sen critica apertamente il modo di concepire il comportamento attraverso la tradizionale dicotomia fra egoismo e sistemi morali universalizzati: "Fra il singolo e la totalità si frappongono i gruppi, come per esempio le classi e la comunità, che sono all'origine di molte azioni che coinvolgono il senso di obbligazione. Il rifiuto dell'egoismo quale descrizione delle motivazioni non implica, perciò, l'accettazione, quale base del comportamento effettivo, di qualche morale universalizzata. Nè fa diventare gli esseri umani troppo nobili." (Sen A., *Sciocchi razionali*, in *Scelta, benessere e equità*, cit., p. 177).

5. L'impronta antropologica sul terreno della responsabilità sociale d'impresa

5.1 Impresa e scuola neoclassica

Ciò che vorremmo proporre, al termine di questa ricostruzione e discussione critica delle principali prospettive antropologiche nell'ambito della scienza economica, è un primo approccio, che vuole essere del tutto introduttivo, alle metodologie d'analisi con cui definizioni alternative di agente economico affrontano, in termini descrittivi e prescrittivi, l'identificazione della responsabilità sociale d'impresa (*rsi*). Si tratta, cioè, di sondare come differenti visioni dell'essere umano, sottese alle rispettive teorie economiche, influenzino (e in un certo senso determinino) il modo in cui vengono sviluppate le argomentazioni in uno dei più interessanti settori applicativi dell'economia.

Non si intende quindi approfondire in modo dettagliato la letteratura sulle diverse dimensioni della responsabilità sociale d'impresa, quanto mostrare come, a seconda dell'immagine di uomo che decidiamo di adottare, varino le interpretazioni di questo fenomeno sempre più degno di attenzione. A tale scopo, prenderemo in esame solo alcune delle più significative teorie della responsabilità d'impresa che, a scopo esemplificativo, evidenziano in modo particolare concezioni antagoniste del comportamento economico.

In un senso molto generale, potremmo assumere come riferimento la definizione di *rsi* formulata dal Consiglio Europeo di Lisbona del marzo 2000 e pubblicata nel Libro Verde presentato dalla Commissione Europea nel luglio 2001, al fine di promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale d'impresa. Qui quest'ultima viene definita come "l'integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate"²⁵⁵. Essere socialmente responsabili significa non solo soddisfare gli obblighi giuridici, ma andare oltre: per evidenziare la propria gestione responsabile nei confronti della popolazione e dell'ambiente in

cui operano, le imprese soddisfano, su base volontaria, le condizioni di tutela imposte tanto da vincoli ambientali quanto dal rispetto di principi etico-sociali. Tale responsabilità si esprime nei confronti dei dipendenti e di tutte le parti interessate all'attività dell'impresa e che possono a loro volta influire sulla sua riuscita. Nella definizione l'accento centrale viene posto sull'assenza di obblighi stipulati tra le parti, siano essi derivati dal dettato legislativo oppure sorti da obbligazioni contrattuali. Pertanto, si riconosce esplicitamente che vi è un'area d'intervento dell'impresa che ha origine nel libero arbitrio, ed in quanto tale non può che trovare fondamento e spiegazione nelle *motivazioni dei soggetti* che operano nell'impresa.

Questa definizione, tuttavia, che lascia spazio ad interpretazioni molto diverse di *rsi* (talvolta perfino contrastanti), in qualche caso si è rivelata controversa. Il motivo, probabilmente, è che la Commissione Europea sembra considerare sottintesa e ormai "assodata" la giustificazione dell'esigenza di un intento sociale nell'attività delle imprese, per far leva, invece, sul seguente – piuttosto articolato – quesito: "data la finalità sociale dell'impresa, che consiste nel suo interesse sociale, quali sono le azioni volontarie di investimento che favoriscono lo sviluppo sostenibile?".

Tuttavia, nella visione espressa dalla teoria neoclassica, ad esempio, la responsabilità sociale d'impresa può divenire un elemento addirittura pericoloso e fuorviante, come è efficacemente sintetizzato nelle parole di Milton Friedman: "Poche tendenze possono minacciare le fondamenta stesse della nostra libera società come l'accettazione da parte dei responsabili di impresa di una responsabilità sociale che sia altro che fare tanti più soldi possibile per i loro azionisti"²⁵⁶.

Per comprendere quest'affermazione, bisogna ricordare che nella concezione neoclassica l'impresa è intesa come *black box* (scatola nera), e che quindi, in un certo senso, non è "indagabile" al di là della sua funzione di produzione. Essa è fortemente caratterizzata a priori: è intesa agire in un mercato perfetto, in una struttura organizzativa che assicura la *performance* più elevata; compete con un alto numero di concorrenti; subisce il prezzo imposto dal mercato; agisce razionalmente disponendo di tutte le informazioni necessarie per essere efficienti secondo identici criteri decisionali e condizioni di scelta. Inoltre, elemento altrettanto determinante, l'impresa, come unità di decisione economica, si adatta, al meglio, ad un ambiente "dato" e immodificabile.

Si potrebbe anche dire che il concetto di impresa come "sistema", come "organizzazione", semplicemente non esiste²⁵⁷. Esiste il mercato, il vero protagonista, al punto che di fronte ad esso, l'impresa interpreta un ruolo secondario, ed esiste l'imprenditore, come agente che esprime una forma di razionalità globale, oggettiva e forte. Balza subito all'attenzione che in

questa versione della teoria dell'impresa appaiono ignorati i meccanismi reali di comportamento del (o dei) soggetti decisori: la razionalità del *manager* è infatti una "razionalità assoluta", che non tiene conto di come in realtà, egli si trovi spesso, suo malgrado, a compiere scelte basandosi su informazioni incomplete, parziali e fallibili, dimostrandosi spesso incapace di formulare modelli e simulazioni, tenendo conto di tutti gli elementi. Non si considera il fatto che frequentemente l'imprenditore è costretto a sostituire al principio di massimizzazione del profitto un obiettivo di tipo *soddisfacente*, applicando modelli di adattamento e apprendimento, come suggeriscono, oltre a Simon, anche R. Cyert e J. March²⁵⁸.

Nella rappresentazione ben poco realistica dell'impresa restituitaci da Friedman, non trova posto alcun riferimento al fatto che l'organizzazione imprenditoriale è sovente frutto di conoscenze sedimentate, le quali costituiscono, per così dire, il "passato" dell'impresa stessa, la sua storia, fondata su processi di apprendimento e su *routines*; né è contemplata l'idea che essa abbia una propria "identità" caratteristica, in quanto depositaria di conoscenze specifiche stratificate²⁵⁹, e dunque difficilmente trasferibili o replicabili.

Ma, così riconscepita, l'impresa perderebbe alcuni degli elementi irrinunciabili del modello neoclassico, compreso il significato delle risorse, intese come semplici fattori produttivi e non, come in teoria con una componente evolutiva, attività e processi interni all'impresa²⁶⁰. Se considerate in quest'ultima accezione, in un modo quindi ben più articolato, le risorse interne all'impresa rappresentano una fonte di vantaggio competitivo non osservabile separatamente dal contesto d'azione, e quindi non cedibili.

Date queste premesse, in una società libera, secondo Friedman, "c'è una e una sola responsabilità sociale dell'impresa – usare le sue risorse e dedicarsi ad attività volte ad incrementare i propri profitti a patto che essa rimanga all'interno delle regole del gioco, il che equivale a sostenere che competa apertamente senza ricorrere all'inganno o alla frode"²⁶¹.

Per arrivare a comprendere il senso ed i limiti della logica neoclassica può essere utile ricostruirne alcuni elementi fondamentali. Il riferimento di Friedman alle "regole del gioco" riguarda i vincoli della discrezionalità manageriale e consiste essenzialmente in una teoria libertaria dei diritti oltre che in una difesa del meccanismo di selezione dei comportamenti nel mercato concorrenziale, in cui il contesto opera per far sì che tale libertà negativa sia effettivamente accessibile al maggior numero di cittadini²⁶². Se a ciò si aggiunge la componente utilitaristica, per la quale il profitto rappresenta un indicatore sintetico d'efficienza allocativa che non necessita di specificazioni o di "condizioni al contorno" (in quanto è di per sé misura soddisfacente del valore sociale dell'azione economica), si può comprendere l'avversione di tale corrente per concetti "a sfondo sociale",

che intrinsecamente esulano da tale apparato.

Infatti, nella teoria neoclassica dell'impresa, quest'ultima è di proprietà di un gruppo di investitori che si uniscono tra loro volontariamente mettendo insieme le proprie risorse al fine unico di raggiungere un aumento della loro ricchezza. Data questa premessa, si perviene logicamente alla conclusione che l'impresa non ha obblighi etici al di là di quelli verso i propri investitori (*shareholder*). Dato che i *manager* sono agenti fiduciari degli azionisti, e che gli azionisti (che possiedono l'impresa) affidano loro il denaro per gestirla per loro conto, allo scopo di ricavarne un guadagno (e pertanto i *manager* hanno l'obbligo fiduciario riconosciuto dalla legge di agire nel loro interesse esclusivo), è assurdo pretendere, come fanno i fautori della dottrina della responsabilità sociale dell'impresa, che i *manager* siano responsabili nei confronti della società nel suo complesso. L'obbligo vero, i *manager*, lo hanno solo verso gli investitori/proprietari, loro datori di lavoro.

Si creerebbe una situazione complicata nel caso in cui i *manager* investissero in cause sociali che essi ritengono degne moralmente d'essere sostenute, dato che per far ciò costringerebbero l'impresa ad un costo addizionale; si verificherebbe così una sorta di "tassazione sugli azionisti", senza che nessuno abbia conferito loro l'autorità per farlo. Il compito di perseguire cause sociali moralmente pregevoli dovrebbe essere lasciato al governo e alla pubblica amministrazione, che operano sulla base dell'autorità ricevuta dall'elettorato. Tale finalità non è invece implicata nel momento in cui gli azionisti assumono un *manager*. Ma c'è di più: oltre alla sovranità degli azionisti, il *manager* violerebbe anche quella dei consumatori se intervenisse attivamente nel settore sociale, dato che variando il prezzo del bene prodotto allo scopo di finanziare opere rivolte alla comunità, oppure cercando di soddisfare particolari bisogni, finirebbe per "forzare" il meccanismo dei prezzi²⁶³. Al di là delle buone intenzioni, non c'è nessuna ragione effettiva per concludere che egli sia in condizione di conoscere i valori del pubblico e gli effetti a distanza delle sue azioni sulle scelte dei consumatori. Si potrebbe addirittura sospettare che, alterando il sistema dei prezzi, in realtà l'imprenditore imponga i suoi valori al mercato e ai consumatori. La decisione manageriale di sacrificare i profitti aziendali al conseguimento di obiettivi sociali, quali, per esempio, "favorire l'occupazione, eliminare le discriminazioni e evitare l'inquinamento", finirebbe quindi per demolire il sistema capitalista, l'unico che possa garantire efficacemente i diritti politici.

Con ciò Friedman non vuole negare in assoluto che il *management* possa impegnarsi in attività "sociali", legate, ad esempio, alla sicurezza sui luoghi di lavoro o alla tutela ambientale, ma tuttavia concepisce tali inter-

venti solamente in prospettiva "strategica". Poiché vi è una stretta interconnessione tra ambiente esterno ed impresa, quest'ultima, se vuole perdurare a lungo sul mercato, non può non prendere in considerazione le esigenze del contesto in cui opera, e in particolare dei suoi *stakeholder* (cioè i soggetti portatori di interessi nei confronti dell'azienda). Tale esigenza, però, trovano ascolto solo nella misura in cui contribuiscono ad aumentare i profitti dell'azienda (riducendo le spese legali conseguenti a liti, migliorando la buona reputazione dell'organizzazione, aumentando le vendite, ecc.). Se invece tali attività "socialmente responsabili" non sono giustificabili in termini di un guadagno per gli investitori, allora esse non dovrebbero essere intraprese. In questo senso, all'interno della logica neoclassica si esprime l'idea di quello che viene chiamato "autointeresse illuminato": con quest'espressione si intende che nell'orientamento al profitto va inclusa anche la capacità di cogliere tutte le "esternalità positive" di lungo periodo, ciò che può coincidere, ma non sempre, con l'adozione di comportamenti responsabili.

Si tratta dunque di un impegno effettivo verso gli *stakeholder* e in quale senso va inteso, secondo questa prospettiva, lo *stakeholder engagement*? Come osserva Sacconi²⁶⁴, lo *stakeholder engagement* può essere interpretato come un atto strumentale alla costruzione di un *asset* immateriale che è la fiducia, e quindi sempre in relazione alla massimizzazione del risultato d'impresa, in quanto il rispetto delle pretese degli *stakeholder* avverrà per libera scelta. Allora il "self-interest illuminato" va inteso anch'esso come una forza capace di spingere all'autoregolazione, poiché proietta l'interesse personale sul lungo periodo. È sempre solo il profitto a guidare il comportamento dell'impresa, ed è infatti in virtù di ciò, nel lungo periodo, che essa è indotta a rispettare la relazione fiduciaria con gli *stakeholder* e a tenere in dovuta considerazione il loro benessere. Poiché la fiducia, in questo caso, è sostanzialmente identificata con la "reputazione", l'assenza di comportamenti abusivi nei confronti degli *stakeholder* dipende in definitiva dalla necessità, tutta strumentale, di mantenere un'immagine positiva di fronte alla società. La reputazione, infatti, attiva una sorta di circolo virtuoso che si autoalimenta e che consente l'adesione spontanea alle norme sociali, cioè le rende autovincolanti: così, seguire le norme crea reputazione, la reputazione induce una risposta cooperativa da parte degli *stakeholder* e quindi offre un beneficio a chi segue le norme stesse, il quale trae un incentivo dalla loro osservanza. Spesso sono gli stessi incentivi provenienti dal meccanismo competitivo a stimolare questi comportamenti: se il consumatore è disposto a pagare di più per un bene che incorpora certe caratteristiche "etiche", allora un certo numero di imprese riscontrerà un vantaggio economico ad operare in tale settore

di nicchia, adottando comportamenti che, adeguatamente comunicati, permettono di caratterizzare il prodotto distinguendosi dagli altri. Si tratta, in tal caso, di un evidente incentivo monetario all'adozione di comportamenti responsabili.

In entrambi i casi il comportamento responsabile dell'impresa viene fatto dipendere da incentivi traducibili in un risultato reddituale: gli atti di *rsi* saranno strumentali, saranno cioè solo mezzi e non fini, nulla più che una risposta contingente a determinate, forse transitorie, condizioni del mercato. L'orientamento al profitto e la corrispondente motivazione consequenzialista sono ritenuti indicatori perfettamente appropriati per interpretare e individuare gli incentivi interni ed esterni all'azione d'impresa.

Ora, la posizione neoclassica in tema d'impresa non può che andare di pari passo con la teorizzazione dell'*homo oeconomicus* fornita sul fronte dell'"agente individuale tipo" (indicata nella teoria della domanda) cioè il consumatore: i fondamenti sono costituiti anche qui dall'esogenità delle preferenze, che influenzano le scelte dell'impresa attraverso i mercati dei beni, del capitale e del lavoro, e dal meccanismo di mercato, che opera selezionando le imprese che agiscono "come se" fossero orientate al profitto. Infatti, come argomenta A. Alchian²⁶⁵, non ha molto senso indagare sulle motivazioni per cui le imprese perseguono la massimizzazione degli utili, e se veramente lo facciano. Ciò che è certo, è che la competizione del mercato crea l'ambiente ideale di selezione dove l'elemento più efficiente risulta il vincitore. E la riuscita ha a che fare con il comportamento aziendale e con i risultati che si ottengono, non con le motivazioni sottostanti.

In sintesi, ciò che rende la teoria neoclassica una teoria dell'impresa come "*black box*", rappresentata dall'obiettivo di massimizzazione del profitto, è la corrispondente interpretazione antropologica, che sta alla base di tutto il pensiero neoclassico. Come l'agente economico è un individuo pronto a massimizzare la propria funzione di utilità spinto solo dal movente di operare la scelta migliore tra alternative sotto un vincolo di bilancio, così, a livello di impresa, gli incentivi al comportamento sono dati dal meccanismo selettivo del mercato concorrenziale (che influenza i margini di redditività) e le motivazioni sono esogene al modello nonchè sostanzialmente irrilevanti per descriverne il funzionamento e valutarne l'efficienza. La teoria neoclassica considera gli interessi delle parti coinvolte dall'attività dell'impresa (lavoratori, clienti, fornitori ed in generale la comunità locale) come se fossero protetti da contratti vincolanti o per lo meno dal meccanismo di mercato, che permette il soddisfacimento delle preferenze degli individui: quindi, in un contesto di mercato concorrenziale, il perseguimento del profitto è in realtà la tutela fondamentale per il soddisfacimento dei bisogni individuali e per la tutela dei diritti²⁶⁶.

Come, nell'analizzare il comportamento individuale, la teoria *standard* non negava forme di "apparente" altruismo e di interesse verso il prossimo, salvo poi ricondurle comunque ad un comportamento in ultima istanza egoistico, così nel trattare la responsabilità d'impresa il *mainstream* non vieta né atti distributivi a bilancio chiuso, né ogni altro comportamento che migliori le condizioni dei lavoratori o di altri *stakeholder*, come non nega che si investa nella produzione di relazioni fiduciarie di lungo periodo, purché tutto ciò sia strumentale al risultato reddituale.

Detto in altri termini, la prospettiva neoclassica può servire per interpretare motivazioni unicamente massimizzanti e strumentali per le quali una direzione d'impresa dovrebbe intraprendere un percorso di coinvolgimento degli *stakeholder*: le relazioni con i soggetti esterni sono quindi solo di mercato e non altre. A questo proposito, come afferma E. Steinberg²⁶⁷, "lo scopo dell'impresa non è di promuovere il bene pubblico [...] Se la natura dei beni o servizi oppure il modo in cui essi vengono prodotti hanno la priorità sulla massimizzazione di lungo termine del volume per l'azionista, allora l'attività in questione non è più un'attività di impresa".

Si potrà notare che, nella visione neoclassica, l'etica e l'economia, quando si intersecano, si intersecano essenzialmente al livello del mercato. Il *manager* non deve esercitare il giudizio morale nelle decisioni aziendali quotidiane, poiché è tenuto soltanto, agendo in accordo con le sole forze impersonali del mercato, a far sì che aumentino i profitti degli investitori. In questo modo egli, oltre a rispettare i diritti di proprietà di questi sull'impresa, riesce anche a promuovere il benessere sociale: l'inseguimento del profitto, dunque, è il vero atto responsabile, dato che produce ricchezza e benessere generale. In questa prospettiva, la ragione morale addotta a sostegno del ruolo etico del *management* si richiama al rispetto dei diritti di proprietà degli investitori e alla tendenza dei mercati efficienti a promuovere il *welfare*.

Questa tesi si riduce ad una concezione assai "ristretta" della responsabilità sociale dell'impresa. Secondo Stefano Zamagni, riducendo la responsabilità sociale a vincolo ulteriore per la gestione strategica dell'impresa, l'approccio dell'"autointeresse illuminato" inverte l'ordine naturale delle cose. Anziché essere un presupposto o una linea guida dell'agire economico, l'etica diviene una conseguenza del successo economico²⁶⁸. A ben guardare, le tesi di Friedman pretenderebbero, invece, d'essere proprio di tipo etico: i profitti sono giustificati non per il loro valore in sé, ma perché con essi si crea una più grande quantità di ricchezza di quanto sia possibile realizzare con ogni altro mezzo. Inoltre, Friedman argomenta a favore della ricerca del profitto affermando esplicitamente che essa deve

evitare la frode e rimanere entro i limiti posti dalla moralità della comunità. L'approccio strategico considera gli *stakeholders* prevalentemente come fattori di cui i *manager* devono tener conto nel processo decisionale e che devono essere gestiti affinché non ostacolino il perseguimento degli obiettivi strategici dell'impresa²⁶⁹. La teoria ha un esplicito intento normativo: la valutazione morale del comportamento d'impresa è tutta racchiusa nello stabilire quale siano le azioni che massimizzano il benessere sociale; date le ipotesi classiche della teoria utilitarista che sono sintetizzate nei due teoremi dell'economia del benessere (completezza e perfezione dell'informazione, completezza dei mercati, stabilità delle preferenze ecc.) la massimizzazione del profitto è un obiettivo eticamente fondato in quanto il profitto è un indicatore del fatto che si sta facendo il miglior uso delle risorse che sono scarse e quindi si sta operando, in ultima istanza, per il bene comune (creare cioè ricchezza e lavoro per tutti). È tuttavia piuttosto arduo considerare etico un approccio in cui, sostanzialmente, gli *stakeholders* sono considerati alla stregua di "strumenti" che potenzialmente possono influenzare il raggiungimento dello scopo prioritario di ottimizzare gli interessi degli azionisti.

Inoltre, da un punto di vista descrittivo, non considerando la complessità motivazionale come aspetto significativo dell'analisi e ritenendo irrilevanti le motivazioni, la teoria neoclassica non è in grado di riflettere la realtà economico-imprenditoriale così come si presenta attualmente, non comprendendo, ad esempio, l'eterogeneità istituzionale delle imprese che è presente nel mercato d'oggi²⁷⁰, e finendo col non riuscire nemmeno a distinguere tra differenti forme di procedure di responsabilità, e quindi, più semplicemente tra "imprese cooperative, pubbliche o non profit, che hanno interessi sociali di tipo diverso e per le quali la responsabilità fiduciaria dei manager si deve in tal caso declinare nei confronti dei più complessi obiettivi che tali aziende perseguono"²⁷¹. Ad esempio, risulta difficile capire che senso abbia il coinvolgimento realizzato all'interno del processo di redazione del bilancio sociale: la redazione del bilancio sociale si presenta come costruzione di un sistema di riferimenti che permette la gestione e la comunicazione degli effetti economici che non possono essere espressi nel bilancio ordinario. Tali effetti economici non sono tuttavia uguali per ogni organizzazione o, ancora meglio, non tutte le organizzazioni sono interessate a sottolineare i medesimi effetti della propria azione. Volendo andare ancora oltre, tale mezzo di rendicontazione perde totalmente di significato se l'unico obiettivo dell'agire dell'impresa si riduce alla creazione di reddito.

In sostanza, il paradigma antropologico dell'*homo oeconomicus* riverbera le proprie inadeguatezze anche sul fronte della teoria della responsabilità

sociale d'impresa, trasponendovi mancanze e aporie. Si riaffacciano le difficoltà legate all'astrazione del modello e alla mancanza di realismo, che spingono, questa volta nell'investigare il comportamento dell'impresa, a semplificare una realtà che si sta mostrando invece sempre più articolata e complessa, comprimendone, purtroppo, di conseguenza, anche le potenzialità.

5.2 La responsabilità sociale d'impresa su base contrattualistica

La tesi di Friedman, basata sull'identificazione della responsabilità sociale dell'impresa con la massimizzazione del profitto, lascia immediatamente intravedere una serie di difficoltà. Tuttavia, è innegabile che la questione centrale dell'indagine sulla responsabilità sociale risiede nell'impossibilità di separare la questione sociale da quella economica: per questo motivo, le critiche al minimalismo morale di Friedman e di altri sostenitori del libero mercato non potevano sottovalutare l'importanza dell'aspetto economico²⁷², ma dovendo però concentrarsi sull'evidenza per cui il modello friedmaniano riesce solo parzialmente a spiegare il contenuto della *rsi*. La cosiddetta "teoria degli *stakeholder*", sviluppata negli anni Ottanta da Freeman proprio in risposta alle debolezze sul piano morale e antropologico dell'approccio di Friedman²⁷³, sostituisce l'idea minimalista secondo cui l'impresa deve essere responsabile *esclusivamente* nei confronti degli azionisti, con una visione di più di vasto respiro, che vede l'impresa responsabile verso un ampio gruppo di portatori di interesse (*stakeholder*) che include fornitori, clienti, azionisti e comunità locale: è il riconoscimento del fatto che analisi etica e definizione della strategia di impresa sono strettamente interconnesse. Secondo Freeman, rientrano nel gruppo dei portatori di interesse tutti gli individui o gruppi che hanno "un interesse legittimo o una pretesa legittima sull'impresa". Si tratta del riconoscimento che l'impresa non agisce nel "vuoto", dato che al suo interno ed intorno ad essa vi sono una molteplicità di soggetti, i cui interessi sono influenzati dalle operazioni dell'impresa e le cui decisioni influiscono a loro volta sul processo decisionale e sulla definizione dei suoi obiettivi. Così come gli azionisti avanzano pretese, basate su interessi in gioco, anche altri soggetti, che beneficiano o sono danneggiati dall'impresa, avanzano pretese e richiedono il rispetto dei loro diritti da parte della gestione dell'impresa.

Il vero obiettivo dell'impresa, e dunque dei suoi dirigenti è quindi di servire come veicolo per coordinare gli interessi degli *stakeholder*²⁷⁴. È attraverso l'impresa che ciascun gruppo di *stakeholder* migliora la propria posizione grazie ad uno scambio volontario. In termini generali, gli *sta-*

keholder possono essere definiti non solo come quei gruppi o individui che traggono vantaggio o svantaggio dalle attività dell'impresa, ma anche come portatori di determinati diritti. In tal senso, per poter determinare come un'impresa dovrebbe comportarsi in situazioni specifiche, occorre identificare ciascuna delle parti con cui l'impresa interagisce e tutti gli interessi in gioco. Generalmente, il gruppo degli *stakeholder* include lavoratori, dirigenti, proprietari (*shareholder*), consumatori, clienti e la comunità locale²⁷⁵. Il ruolo svolto dagli *stakeholder* è duplice: per un verso, le pretese di cui essi sono portatori costituiscono i limiti alla legittimità aziendale, nel senso che indicano lo scopo e la priorità dell'impresa stessa; per altro verso, il *focus* sugli *stakeholder* implica un rapporto di responsabilità e fiducia reciproca tra i vari *stakeholder*. La teoria degli *stakeholder* costruisce, dunque, un fitto reticolato di *relazioni fiduciarie* all'interno e fuori dell'impresa, che vincola l'azienda verso i suoi *stakeholder* e viceversa.

La considerazione dei soggetti portatori di interessi conduce anche ad un'attenta valutazione di un aspetto totalmente ignorato dalla teoria neoclassica: le organizzazioni sono costituite da esseri umani la cui azione è retta da valori, da cui consegue che le azioni degli individui e dell'impresa dipendono dai valori degli individui e dell'impresa. Perciò una profonda comprensione dei valori umani è indispensabile alla definizione della strategia di impresa. L'intento è dunque quello di spiegare e valutare l'impresa in quanto *bilanciamento* degli interessi tra individui e gruppi, e come strumento per la realizzazione dei loro scopi e progetti.

È possibile distinguere almeno due posizioni critiche in relazione alla teoria degli *stakeholder*. Secondo alcuni autori, la teoria degli *stakeholder* rischia di non risolvere un problema morale di fondo legato all'attività dell'impresa. In altre parole, sarebbe possibile pensare ad un'impresa che, pur rispettando i vincoli posti tra tutti gli *stakeholder*, pratici attività economiche non accettabili da un punto di vista morale. In verità, la teoria degli *stakeholder*, sin dalle sue prime formulazioni²⁷⁶, presuppone il riferimento alla teoria morale kantiana, più precisamente al fondamento morale del principio kantiano del rispetto delle persone, principio secondo cui queste devono essere sempre trattate come fini in sé e non meramente come mezzi per qualche fine. Ripensare la teoria dell'impresa secondo linee kantiane significa riconoscere che:

Ognuno di questi gruppi di *stakeholder* ha il diritto di non essere trattato come un mezzo per qualche fine, e pertanto deve partecipare alla determinazione della direzione futura dell'impresa in cui ha un interesse. [...] Il diritto di proprietà [degli azionisti] non implica quello di trattare gli altri come mezzi per un fine²⁷⁷.

In tale prospettiva, poiché le relazioni tra *stakeholder* sono relazioni tra individui o gruppi di individui, si presuppone che ogni decisione presa per il proprio interesse sia vincolata all'eguale rispetto per le persone e per i diritti di ciascuno. Ed, inoltre, in uno schema sano di accordo tra gli *stakeholder*, gli individui dovrebbero mantenere una certa autonomia nel valutare dal punto di vista etico le attività dell'impresa²⁷⁸.

Una seconda critica alla teoria, per certi versi collegata alla prima, si sofferma poi sul rapporto fiduciario tra *stakeholder*. Secondo Goodpaster²⁷⁹, ad esempio, l'approccio multi-fiduciario degli *stakeholder* non tiene conto delle differenze relazionali esistenti tra i vari soggetti. Freeman ha definito gli *stakeholder* di una impresa anche come "qualsiasi gruppo o individuo che può influenzare il, o che è influenzato dal, conseguimento degli obiettivi dell'organizzazione"²⁸⁰. Questa definizione è una delle più ampie tra quelle proposte in quanto può includere chiunque: esclusi dall'aver un interesse nell'impresa, infatti, sono solo quegli individui o gruppi che non possono influenzare (in quanto privi di potere) e non sono influenzati dall'impresa (in quanto non hanno una pretesa nei suoi confronti o una relazione con essa). La teoria degli *stakeholder*, tuttavia, non specificerebbe la forma degli obblighi che intercorrono tra portatori di interessi, e l'idea di un loro bilanciamento non specifica quali pesi dovrebbero essere attribuiti ai vari interessi in gioco. In particolare, il rapporto tra dirigenti (*manager*) e azionisti (*shareholder*) dell'impresa sarebbe, come argomenta Goodpaster, diverso e più forte di quello tra dirigenti e altri *stakeholder*, e dunque in caso di conflitto la prima relazione avrebbe priorità sulle altre²⁸¹. In realtà, oltre al fondamento kantiano, la teoria degli *stakeholder* introduce uno schema normativo volto ad eliminare la possibilità di conflitti in tal senso. Si tratta della formulazione offerta da Evan e Freeman, basata sulla teoria rawlsiana²⁸² del contratto sociale²⁸³. Nella nuova formulazione il principio di eguaglianza dei contraenti è garantito dal ricorso al "velo d'ignoranza" di Rawls, secondo cui i contraenti/*stakeholder* non conoscono quali interessi particolari realmente hanno nell'impresa. Questo sistema consente ai due filosofi di ritenere che tutti i contraenti sarebbero motivati a scegliere quei principi, che regoleranno le attività dell'impresa, i quali assicurino il massimo livello di profitto compatibile con le maggiori garanzie sociali per gli altri *stakeholder*.

È su questa base che Evan e Freeman hanno potuto sostenere che i diritti di proprietà degli azionisti sono legittimi, ma non assoluti, e non possono pertanto essere fatti valere per giustificare l'uso degli *stakeholder* come mezzi in vista della massimizzazione della ricchezza degli azionisti.

A loro giudizio, qualsiasi teoria della moderna *corporation* deve essere coerente con i principi di *corporate rights* (la *corporation* e i suoi *manager*

non possono violare i diritti legittimi di altri) e di *corporate effects* (la *corporation* e i suoi *manager* sono responsabili degli effetti delle proprie azioni su altri)²⁸⁴. In questo modo, il contratto sociale à la Rawls permetterebbe di identificare i termini dell'accordo che sarebbero accettabili in una prospettiva imparziale: si giungerebbe così ad un equilibrio di contrattazione che qualunque soggetto accetterebbe come base per la sua cooperazione volontaria nell'impresa.

La responsabilità sociale d'impresa sarebbe allora rappresentata dalla compiuta espressione dei doveri fiduciari che emergono da un contratto sociale ipotetico che specifica una distribuzione equa dei benefici tra gli *stakeholder*. Questo stabilisce la relazione tra gli individui e le azioni che possono essere svolte attraverso i beni oggetto di transazione dell'impresa.

È il riferimento a questi principi generali che consente a Evan e Freeman di giungere ad una più precisa definizione del concetto di "*stakeholder*": "gruppi o individui che traggono vantaggio o che sono danneggiati, e i cui diritti sono violati o rispettati, dalle azioni aziendali"²⁸⁵.

Poiché in questa prospettiva gli *stakeholder* sono trattati come soggetti morali titolari di diritti, la sfida per il *management* consiste allora nel cercare di soddisfare le pretese legittime avanzate da una varietà di *stakeholder*, che include, naturalmente, anche i proprietari/azionisti. In questa teoria, quindi, il *manager*, oltre ad essere uno *stakeholder* come gli altri, con un interesse nell'impresa simile a quello di altri dipendenti, svolge un ruolo "speciale" che si esprime nell'adempimento del dovere morale di proteggere il "benessere" e di badare alla "salute" dell'impresa intesa come entità astratta,

e questo richiede il bilanciamento delle molteplici pretese confliggenti degli *stakeholder*. [...] La teoria degli *stakeholder* non dà la supremazia ad un gruppo di *stakeholder* su un altro [...]. In generale, il *management* deve mantenere in equilibrio le relazioni tra gli *stakeholder*. Quando [queste] sono squilibrate, la sopravvivenza dell'impresa è in pericolo²⁸⁶.

Ciò a cui la proposta teorica di Evan e Freeman mette capo, dunque, è una ridefinizione dello scopo dell'impresa in senso radicalmente differente da quello proposto dalla teoria degli *stockholder* (o *shareholder*) difesa da Friedman: "Lo scopo vero di una impresa è fungere da mezzo per il coordinamento degli interessi degli *stakeholder*. È attraverso l'impresa che ogni gruppo di *stakeholder* riesce a stare meglio attraverso lo scambio volontario. La *corporation* opera a vantaggio dei suoi *stakeholder* e nessuno può essere usato come un mezzo per i fini di un altro senza esercitare il pieno diritto di partecipare a quella decisione"²⁸⁷. Il dovere del *manager*

di riconoscere e prestare attenzione alle pretese degli *stakeholder* non implica – chiariscono Evan e Freeman – che esso soddisfi tutte le pretese di tutti gli *stakeholder* sempre. La ragione di ciò sta nel fatto che alcune di queste pretese si scontreranno generando nel *manager* un conflitto tra obblighi *prima facie* nei confronti di molteplici *stakeholder*. Dovere del *manager* in questi casi è semplicemente far sì che "i diritti di ogni gruppo abbiano un *forum*" in cui trovare espressione²⁸⁸.

La teoria degli *stakeholder* rappresenta la risposta più incisiva al minimalismo morale della responsabilità d'impresa tipico dell'approccio economico liberale. Come si è detto, questa teoria ha il pregio di introdurre la questione dell'impatto sociale delle attività economiche dell'impresa senza sottovalutare l'importanza delle questioni economiche di crescita dei profitti e sviluppo dell'impresa. La teoria, infatti, si basa sull'assunzione che l'impresa crea valore per gli *stakeholder* non meno di quanto ciascuno gruppo di *stakeholder* faccia nei confronti dell'impresa, ed è questo meccanismo di reciproco scambio che permette all'impresa, intesa come organizzazione, di crescere in maniera sana. L'intenzione fondante la teoria degli *stakeholder* è di contrapporsi, da un lato, alla visione dell'impresa come "scatola nera", orientata alla massimizzazione del profitto²⁸⁹, e, dall'altro, alle analisi strategiche che vedono i partecipanti all'azione collettiva come mezzi per il perseguimento dell'obiettivo dell'impresa. Per un'impresa, essere eticamente responsabile non significa solo raggiungere l'obiettivo primario, ossia il profitto, ma più di ogni altra cosa realizzarlo in un determinato modo. Occorre quindi, ad esempio, preservare la propria reputazione, essere capace di ispirare fiducia agli *stakeholder* e cooperare con loro, realizzare la propria *mission* in modo trasparente, chiaro e comprensibile, e valorizzare le proprie risorse umane, senza le quali il profitto non potrebbe esser raggiunto; oltre, naturalmente, ad essere leale nella concorrenza, dato che nel mercato si possono incontrare difficoltà e si dovranno affrontare delle sfide per realizzare i propri obiettivi, e a rispettare le norme nazionali e internazionali.

In quest'ottica, etica e profitto vanno di pari passo, poiché se un'azienda non è chiara nel mostrare i propri obiettivi e progetti, sicuramente non ispirerà fiducia, e questo andrà a danneggiare la propria reputazione e di conseguenza il proprio profitto. Quindi, se, come sottolineano Donaldson e Preston, l'intento primario è stato normativo, il successo della teoria di Freeman (e generalmente del concetto e della pratica del coinvolgimento degli *stakeholder*) è dipeso anche dal suo valore strumentale, cioè – nell'attuale contesto economico – dal suo contributo a promuovere il successo dell'impresa; tradizionalmente inteso come profitto crescente²⁹⁰.

La dicotomia strumentale/non-strumentale tuttavia, non va intesa in

modo troppo rigido: talvolta, a fronte di una motivazione iniziale con cui le imprese decidono di incentivare il coinvolgimento degli *stakeholder*, in cui la strumentalità può essere prevalente, si assiste ad uno sviluppo del coinvolgimento che fa leva su motivazioni di appartenenza, di partecipazione, su desideri di tipo espressivo, che non sono traducibili, ma soprattutto non fungibili, con incentivi tradizionali di tipo economico²⁹¹. Per spiegare questa complessità, si può pensare che il coinvolgimento degli *stakeholder* funzioni, in termini cognitivi, in modo analogo alle forme di gestione che si concentrano sulla "qualità". La qualità come obiettivo dell'impresa è un metodo di gestione finalizzato al miglioramento del risultato competitivo, ma solo il concentrarsi sulla qualità come fine in sé (cognitivamente, non strumentalmente) permette il perseguimento dell'obiettivo strumentale; allo stesso modo, il coinvolgimento degli *stakeholder* è uno strumento competitivo, ma funziona nel momento in cui è effettivamente condiviso come un momento "di per sé" qualificante l'azione collettiva.

Ora, dal momento che il profitto non è l'unico movente dell'impresa, ed infatti da ciò deriva che non è opportuno considerare come sua responsabilità il solo perseguimento del risultato degli azionisti, ma occorre tenere presenti i diritti di tutti gli *stakeholder*, sarà legittimata ogni forma istituzionale d'impresa che richieda a ciascuno una contribuzione e distribuisca il risultato della produzione secondo un'allocazione equa dei diritti e dei doveri complessivi. Al contrario della teoria neoclassica, la teoria degli *stakeholder*, che declina la responsabilità d'impresa come un attributo istituzionale (non giustificandola, alla maniera utilitarista, in base ad un unico obiettivo o a un meccanismo di selezione esterno), è in grado di spiegare la coesistenza di imprese istituzionalmente differenti (*for profit*, cooperative, ecc.). Ma, si noti, ciò è il riflesso del riconoscimento di una maggiore articolazione motivazionale a livello individuale, sul piano della fondazione antropologica: la forma istituzionale, infatti, dipende dalla distribuzione ottimale dei diritti e doveri data la finalità dell'organizzazione e la rilevanza dei vari agenti nel determinare il tipo di valore da raggiungere; ciò significa che i vincoli e gli incentivi alla scelta istituzionale sono determinati dalle preferenze dei soggetti, le quali, a loro volta, determinano una molteplicità di obiettivi di impresa: ebbene, tutto ciò viene considerato un aspetto caratterizzante le forme organizzative²⁹², non un aspetto residuale, transitorio e dipendente dalle imperfezioni di mercato, come invece lo intende la logica neoclassica.

Se il modello contrattualista di responsabilità sociale ha l'indubbio merito di aver accolto l'ipotesi per cui le persone inseguono, pur all'interno di contesti economici, obiettivi di vario genere e sono motivati ad agire non solo dal *self interest* ma da una gamma di valori (compreso il kantia-

no principio del rispetto delle persone, cui si ispira buona parte del modello stesso), riuscendo così ad evitare il riduzionismo friedmaniano, esso non riesce tuttavia ad accogliere alcune delle importanti istanze antropologiche espresse dai filoni evolutivi della teoria economica, istanze che avrebbero potuto esaltarne le potenzialità. Ci riferiamo, in particolare modo, alla circostanza per cui, nell'ipotesi di Freeman, non trova alcuno spazio l'analisi della formazione delle preferenze individuali: come nascono e si evolvono le motivazioni ad agire delle persone che poi andranno a determinare la nascita e lo sviluppo di specifiche forme istituzionali d'impresa? Esiste un'influenza reciproca dell'impresa sulle motivazioni personali e di queste ultime sull'impresa? Perché considerare le preferenze come *date* una volta per tutte, al momento dell'ipotetico contratto, in modo statico (come fa la teoria contrattualista), e non nella loro genesi, così come effettivamente appaiono nella realtà? Qual è il ruolo del mercato stesso, tramite il suo importante effetto selettivo, nel favorire alcune disposizioni motivazionali, anziché altre, all'interno di una società?

D'altra parte, è proprio l'individuazione, a livello antropologico ed etico, del modificarsi continuo delle preferenze, in quanto processo dinamico e storico, che ci permette di comprendere fino in fondo anche le metamorfosi del concetto stesso di responsabilità sociale d'impresa.

5.3 L'impresa tra evoluzione, "capacità" e relazionalità

Come abbiamo potuto constatare, la coesistenza di imprese eterogenee è ammessa dalla teoria neoclassica dell'impresa solo come effetto di anomalie del mercato; la teoria contrattualistica, da parte sua, la giustifica in base all'affermazione di una molteplicità di obiettivi perseguiti dai soggetti, la quale si riflette nella varietà di forme d'impresa, ma non riesce poi a dar conto compiutamente dell'emersione e del rafforzamento alla base della varietà delle "culture" che motivano i differenti meccanismi di *governance* presenti sul mercato.

Così come i processi dinamici della scelta divengono finalmente oggetto di indagine e di studio negli approcci evolutivi, ci si può aspettare di ritrovare nuovamente in questi, applicati alle forme organizzative d'impresa, una risposta che guardi allo "sviluppo" dell'assetto motivazionale, anziché al suo aspetto "statico". Le ricerche di R. Nelson e S. Winter intendono valutare, proprio in polemica con le prospettive neoclassiche e contrattualistiche, i meccanismi di generazione, di modifica e di selezione delle imprese. Si tratta di interpretare come, tramite meccanismi di ricerca e di selezione di *routines* lungo processi dinamici, alcuni *pattern* com-

portamentali si determinino nel tempo. Poiché nella *routine* sono immagazzinate informazioni e memorie relative all'attività organizzativa, esse rappresentano il punto di partenza per ogni modifica, il successo della quale sarà dunque *path dependent*, cioè dipenderà anche dalla *routine* in uso, divenendo, in ultima istanza, un problema "culturale", in cui giocano un ruolo fondamentale l'incompletezza dell'informazione, nonché i meccanismi di apprendimento e di imitazione²⁹³. L'elemento della formazione e della trasmissione di *routines* incorpora necessariamente anche l'aspetto della formazione e della trasmissione di valori, connotando antropologicamente il contenuto dell'azione economica. A fronte di importanti apporti nella direzione di un approfondimento della genesi delle varie strutture imprenditoriali e del profilo "dinamico" della teoria dell'impresa, le ricerche di stampo evolutivo, in questo settore, prestano il fianco a critiche, cui già si è accennato nell'ambito del comportamento dell'agente economico, che evidenziano l'eccessivo peso attribuito all'ambiente nei processi di trasformazione e mutamento.

Dobbiamo a Luigino Bruni e Stefano Zamagni il merito di aver delineato un approccio che, volendo ribadire la necessità di intendere il soggetto umano in tutta la sua "poliedricità motivazionale", e pur tenendo nella giusta considerazione l'elemento dell'evoluzione delle preferenze e della "cultura", non si appiattisce in una visione dell'agire umano eccessivamente "dipendente dal contesto", come spesso accade alle prospettive evolutive.

In quest'ottica il primo passo è riconsiderare il concetto di benessere sociale interpretandolo, alla maniera di Sen, come *well-being*: il buon tenore di vita di una società non è determinato dal livello medio del reddito procapite, né dal prodotto interno lordo ad essa relativo, ma dal grado di *libertà reali* di cui godono i suoi cittadini, dove per *libertà reali* si intendono le effettive possibilità di autorealizzazione dell'individuo, che passano attraverso il conseguimento di "funzionamenti", cioè "stati di fare e di essere". Ciò che è fondamentale, infatti, per comprendere il benessere e lo sviluppo sociale, è riuscire ad afferrare il nesso reale tra beni e soddisfacimento dei bisogni; secondo Sen, i "funzionamenti" sono in grado di cogliere direttamente ciò che una persona è in grado di essere o di fare con le risorse, le acquisizioni, essendo costitutivi del *well-being*. Essi rilevano direttamente i risultati acquisiti dall'individuo su piani come quello della salute, della nutrizione, della longevità, dell'istruzione, della socialità, ecc.: diversamente dalle teorie che si rifanno in vario modo alla "ricchezza" per quantificare il tenore di vita di una società, qui l'accento è posto non sui beni, ma su ciò che i beni fanno alle persone, permettendo così, tra l'altro, di tener conto della diversità tra gli individui. Non tutti

gli individui, infatti, hanno le stesse possibilità di "trasformazione" dei medesimi beni in benessere effettivo (a causa, ad esempio, di svantaggi personali o di *handicap* fisici). D'altra parte, occorre respingere anche metriche del benessere basate esclusivamente sul *welfare*, cioè su visioni utilitariste, che si concentrano sugli stati mentali, soggettivi, della percezione dello star bene: tale percezione, infatti, distorta da preferenze adattive e assuefazione a stati di deprivazione, può portare ad esiti paradossali, per cui chi da molto tempo conduce una vita di privazioni non è nemmeno più in grado di desiderare un'esistenza migliore²⁹⁴.

In questo senso, lo spazio dei "funzionamenti" assume un'oggettività maggiore dei classici indicatori di benessere, non essendo semplicemente un "soggettivo modo di esperire" uno stato di cose, ma esprimendo un reale *stato*, o un'effettiva *attività*, o entrambe le cose insieme. La nozione di "funzionamento" è un concetto più poliedrico rispetto a quello di "bene": infatti, i funzionamenti cui uno stesso ammontare di risorse permette di accedere possono essere diversi e venire ulteriormente differenziati. Così, una stessa quantità di risorse dà luogo ad un funzionamento inteso come *attività*, ma anche al funzionamento inteso come *godimento* di uno stato di cose e soddisfazione conseguente la disponibilità delle risorse: a loro volta questi primi due funzionamenti possono dar luogo ad un'ulteriore attività che è resa possibile solo grazie all'aver goduto della risorsa. Poiché, però, anche l'opportunità di scegliere tra diversi funzionamenti è certamente indice di maggior *well-being*, le "capacità", intese come acquisizioni o possibili combinazioni di funzionamenti, riflettono meglio la necessità che, in ultima analisi, il tenore di vita di un individuo si debba valutare in base alla *libertà* di cui egli dispone di essere e di diventare ciò che egli ritiene importante.

Si noti che considerare la variabile dei "funzionamenti" e delle "capacità" anziché, ad esempio, quella del reddito o dei beni disponibili, significa concentrarsi veramente sulla qualità di vita delle persone: essere "ricchi", in quest'ottica, non significa necessariamente avere un reddito alto, quanto vivere il più a lungo possibile nelle migliori condizioni. E questo dipende da molti fattori: la longevità, la buona salute, la sicurezza personale, un ambiente sociale favorevole, la possibilità di essere informati, realizzazioni non sempre dovute unicamente all'azione del singolo individuo, ma a condizioni e circostanze *prodotte da altri soggetti*, quali ad esempio lo Stato, ma anche la comunità di cui si fa parte²⁹⁵. L'ambiente sociale, cioè, deve favorire la costruzione di identità individuali in grado di realizzarsi, ma perché tale operazione sia possibile, bisogna partire dalla multidimensionalità e non completa fungibilità dei beni perseguiti dagli individui.

Andando oltre la pionieristica concezione del *capability approach*, Bruni

e Zamagni affiancano alle considerazioni del premio Nobel indiano anche le importanti implicazioni di quello che viene ormai chiamato "paradosso della felicità": nelle economie occidentali, malgrado un significativo accrescimento nei consumi tradizionali, al di là di una certa soglia di benessere economico, è sempre più diffusa la percezione di una riduzione del benessere personale e della qualità della vita. Questo significa che il benessere delle persone e la loro qualità della vita non provengono soltanto dai beni e servizi di utilità che si possono comprare. In sostanza, il denaro serve e conta, ma i cosiddetti "beni relazionali" sembrano servire e contare ancora di più: essi sono soggetti a una forma di scarsità di tipo non materiale, bensì sociale²⁹⁶. Gli esseri umani hanno la necessità di consumare questo tipo di beni, ma il meccanismo del mercato non è in grado di produrli. La gente ne ha bisogno, ma non ci sono soggetti di offerta. Si tratta, come abbiamo detto, di una scarsità che non è materiale, perché i beni relazionali sono legati alle relazioni interpersonali e la loro esistenza presuppone un rapporto tra le persone: il *well-being* individuale dipende in generale anche dalla possibilità delle persone di godere di beni relazionali²⁹⁷.

Inoltre i beni relazionali sono tecnicamente beni che presentano la seguente caratteristica: l'utilità che conferiscono a chi li consuma dipende dalla particolare relazione che si instaura tra chi offre e chi domanda. Questo vuol dire che nel bene relazionale il *modo* conta: il modo con cui il bene viene fornito e il modo in cui viene consumato contano ai fini della creazione di utilità. Non così nei beni privati, la cui utilità è intrinseca, legata alle proprietà che essi hanno, indipendentemente dal modo in cui vengono forniti. Il bene relazionale è dunque una categoria direttamente connessa alla "reciprocità". La "reciprocità"

è una logica né condizionale (come il contratto) né puramente incondizionale (filantropia), poiché se è vero che la prestazione dell'altro non è precondizione della mia, al tempo stesso senza la risposta degli altri non raggiungo il mio obiettivo [...] la bidirezionalità dei trasferimenti è ciò che la differenzia dall'altruismo puro il quale si esprime invece in trasferimenti unidirezionali [...] va aggiunta una terza caratteristica, la transitività. La risposta dell'altro, l'atteggiamento reciprocante, può anche non essere rivolto verso colui che ha scatenato la reazione di reciprocità, ma anche verso un terzo²⁹⁸.

Si può ora cercare di trarre le prime conclusioni di questa nuova prospettiva in termini di responsabilità sociale d'impresa: è evidente che se aumentando la ricchezza aumentasse il benessere della società, l'impresa e il mercato potrebbero certamente definirsi "socialmente responsabili" anche solo mirando a produrre sempre più ricchezza e sempre più beni di

consumo. Ma se i beni di consumo non sono le uniche variabili oggettive che determinano il benessere, la felicità dell'individuo, allora dobbiamo considerare tra le responsabilità dell'impresa la salvaguardia e la valorizzazione di "beni relazionali", affinché gli effetti benefici prodotti dall'economia di mercato sulla società non vengano progressivamente dissolti e vanificati. Se il fine della *rsi* deve essere il conseguimento di un maggior benessere per la società, tale benessere può essere raggiunto solo attraverso una maggiore attenzione alla produzione e alla distribuzione di differenti tipi di beni correlati alla sua attività. È in questo senso che il contributo dell'"economia civile" di Bruni e Zamagni si traduce in un superamento della logica individualista e utilitarista:

Ciò avviene attraverso l'inserimento, nell'analisi e nel discorso economico, degli aspetti più civili e civilizzanti dell'economia all'origine della nascita stessa dell'economia di mercato, ovvero considerando le sue funzioni sociali oltre che economiche, che non si traducono in una generica affermazione di socialità, ma in un realistico perseguimento di comportamenti di reciprocità incondizionale e nell'inclusione nelle proprie funzioni obiettivo della felicità socialmente intesa²⁹⁹.

L'introduzione della "reciprocità" tra le motivazioni e le modalità entro cui si manifesta l'agire umano rappresenta sia un arricchimento antropologico rispetto alla visione neoclassica, sia un'integrazione rispetto al puro scambio di equivalenti e all'imparziale equità che caratterizzano le forme contrattualistiche di coordinamento sociale³⁰⁰ (pur non volendo sostituire, sia chiaro, *tout court*, lo scambio di equivalenti). Infatti, bisogna considerare che i "beni relazionali" vengono prodotti grazie alla "partecipazione sociale", in modo particolare quando le motivazioni alla partecipazione dei soggetti dipendono dalla condivisione di una cultura specifica all'interno di un gruppo. In questo caso, infatti, si crea il cosiddetto "capitale sociale", che costituisce "un patrimonio accumulato di relazioni, strutture associative, fiducia ed osservanza delle norme civiche incorporato nelle strutture sociali di un determinato gruppo, organizzazione, società"³⁰¹. Mentre nella logica neoclassica, ma anche in quella contrattualistica di Freeman, il capitale sociale può avere un ruolo al massimo nel ridurre il costo di certe transazioni, nella logica abbracciata dai nostri autori esso ha un impatto diretto sulla possibilità di godere di "beni relazionali", dato che tanto più esso è sviluppato, tanto più alto sarà il vantaggio collegato all'attività di partecipazione sociale, e quindi direttamente al consumo-produzione di "beni relazionali". È dunque sensata l'esistenza, accanto ad imprese vincolate unicamente dallo scambio di equivalenti e dalla redistribuzione, di forme istituzionali, dotate di una particolare

governance, basate anche sul meccanismo della "reciprocità" e sulla produzione di "beni relazionali". Ma la partecipazione sociale richiesta da tali imprese è strutturalmente una partecipazione motivata in modo *non autointeressato*, perché ciò richiede la natura stessa dei "beni relazionali" cui essa è finalizzata.

In questo caso, quindi, le forze incentivanti dell'organizzazione sugli individui dipenderanno dal livello di capitale sociale che il particolare sistema relazionale ha sviluppato. Tanto più sarà fitta, stretta e forte la rete di relazioni in cui si esprime il capitale sociale, tanto minore sarà il rischio di defezione. Si tratta, come si può notare, di un meccanismo di rafforzamento *endogeno* degli incentivi, che incide profondamente sulla formazione e sulla modificazione delle *preferenze*, secondo una logica di tipo *evolutivo*.

Ma allora, la forma più forte ed incisiva di responsabilità sociale d'impresa sarà lo sviluppo di una cultura condivisa che orienti verso una percezione del *well-being* in termini non solo reddituali, ma appunto relazionali. La dimostrazione di ciò può forse essere ritrovata nel fatto che incentivi di tipo "esterno" (le cosiddette "motivazioni estrinseche" cui, abbiamo visto, fa riferimento Frey) possono produrre effetti contrari ("distor-sivi") di *crowding-out*. Se un'organizzazione modifica gli incentivi, ad esempio predisponendo un incentivo monetario per la realizzazione di un compito che veniva prima assolto in base ad un principio informato alla "reciprocità", si potrà innescare una sostituzione della motivazioni disinteressate con motivazioni di altra natura, e tutto ciò provocherà un impoverimento del capitale sociale e della produzione di "beni relazionali". Tale produzione, tuttavia, è stata dimostrata essere fondamentale, nelle nostre società, quale contributo al benessere sociale e allo sviluppo in generale.

La dimostrazione dell'esistenza e del ruolo centrale di imprese non unicamente finalizzate al profitto, come vuole la prospettiva neoclassica, né giustificate solamente nei termini di un'etica razionale, come nel caso del contrattualismo di Freeman, ma bensì orientate alla produzione di "beni relazionali", non può che riflettere una realtà di individuo molto diversa da quella dell'*homo oeconomicus*.

Se riteniamo che il benessere individuale non si esaurisca nella ricerca di beni di consumo, ma necessiti di beni che intrinsecamente implicano relazionalità e reciprocità, ciò non può che tradursi nell'ammissione che le motivazioni dell'agente sono molteplici, "sfaccettate", complesse: l'essere umano è una creatura talmente ricca e poliedrica che di fronte alla varietà delle ragioni che informano la sua azione e determinano i suoi valori di riferimento è importante non "cristallizzare" la sua struttura e

non costruire modelli semplificatori, che tentino poi di affrontare con un unico apparato categoriale le innumerevoli questioni che la scienza economica, anche nel suo frangente applicativo, pone ad urgente attenzione.

I nuovi approcci economici analizzati in questo saggio apportano tutti, secondo questa chiave di lettura, contributi importanti all'antropologia economica, pur non arrivando a definire ancora in maniera chiara ed esaustiva una "natura umana" dai contorni ben circoscritti. Ciò, lungi dall'essere interpretato come una mancanza, deve essere piuttosto letto come un pregio, un'importante difesa di fronte al rischio di ingabbiare l'idea di uomo, un'idea in perenne formazione e "riformulazione", entro un'unica definizione che, per quanto particolareggiata, si rivelerebbe comunque parziale e dunque riduttiva, se non addirittura ingannevole.

Note

²⁵⁵ Cfr. Commissione Europea, Libro Verde, *Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese*, Unione Europea, Bruxelles, 2001.

²⁵⁶ Friedman M., *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago, 1962, p. 133. In termini simili si esprimono oggi anche altri autori che condividono l'assunto friedmaniano: Baron D.P., *Corporate Social Responsibility and Social Entrepreneurship*, Research Paper Series, Stanford Graduate School of Business, Stanford, 2005; Heal G., *Corporate Social Responsibility: An Economic and Financial Framework*, The Geneva Papers, International Association for the Study of Insurance Economics, 30, 2005, pp. 387-409.

²⁵⁷ "La limitazione esplicitiva di questa teoria, implicita nel considerare l'impresa come unità analitica di base, non decomposta nelle parti costitutive, dipende dagli obiettivi che la teoria stessa si propone. Tale scopo non è quello di analizzare cosa accade all'interno dell'impresa, o come accada che i soggetti costituenti prendano la decisione di costituirla. Al contrario, l'obiettivo è analizzare il comportamento di mercato delle imprese, ovvero la loro interazione attraverso il mercato o la concorrenza reciproca, e gli stati del mondo da questa risultanti. Dal punto di vista metodologico perciò la teoria accetta a livello elementare l'idea dell'impresa come entità olistica, dotata di uno scopo proprio, non perché abbracci l'organicismo della teoria dell'organizzazione (il che contraddirebbe l'individualismo che in generale caratterizza la teoria economica), ma solo per motivi di semplicità argomentativa. Le imprese sono trattate come unità decisionali, come atomi che interagiscono sul mercato. Ciò che interessa è l'interazione tra queste diverse unità decisionali, considerate come unità analitiche di base, ovvero come le particelle più semplici del sistema economico", Sacconi L., *Etica degli affari*, Il Saggiatore, Milano, 1991, p. 142.

²⁵⁸ Cyert R.M., March J.G., *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New York, 1963.

²⁵⁹ Nelson R., Winter S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University, London, 1982.

²⁶⁰ Cfr. Rumelt R., *Towards a Strategic Theory of the Firm*, in Lamb R. (a cura di) *Competitive Strategic Management*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1984, pp. 556-70 (ristampato in Foss N., *Resources Firms and Strategies: A Reader in the Resource-Based Perspective*, Oxford University Press, Oxford, 1997, pp. 131-145); Rumelt R., *Theory, Strategy, and Entrepreneurship*, in Teece D., (a cura di), *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, Ballinger, Cambridge (Mass.), 1987, pp. 137-158; Liebeskind J., Rumelt R., *Markets for Experience Goods with Performance Uncertainty*, in "Rand Journal of Economics",

20, 1989, pp. 601-621; Rumelt R., *How Much Does Industry Matter?*, in "Strategic Management Journal", 12, 1991, pp. 167-185. Alcune delle risorse che vengono considerate specifiche di ciascuna impresa e non trasferibili, come se fossero un qualunque fattore produttivo, sono così indicate dagli autori: capacità di coordinamento interno; competenze sedimentate nel tempo; conoscenze tecnologiche e operative consolidate attraverso investimenti in ricerca; capacità di integrare le proprie conoscenze con quelle di partner complementari, ecc.

²⁶¹ Friedman M., *Capitalism and Freedom*, cit., p. 141.

²⁶² Le idee di Friedman su questo argomento sono ben sintetizzate in Friedman M., *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*, in Chrissides G.D., Keler J.H. (a cura di), *An Introduction to Business Ethics*, Chapman, London, 1993.

²⁶³ Si confronti, a tale proposito, l'importante saggio di Viviani M., Sacco P.L., *La responsabilità sociale d'impresa. Prospettive teoriche nel dibattito italiano*, in "Economia Politica", 2, 2008, pp. 317-350.

²⁶⁴ Cfr. Sacconi L., *Responsabilità sociale come governance allargata d'impresa*, in Rusconi G., Dorigatti M. (a cura di), *La responsabilità sociale dell'impresa*, Franco Angeli, Milano, 2004. Si veda anche Sacconi L., *L'autoregolazione dell'economia via norme etiche*, in "Etica ed Economia", 1-2, 2003, pp. 13-55.

²⁶⁵ Cfr. Alchian A., *Uncertainty, Evolution and Economic Theory*, in "Journal of Political Economy", 58, 1950, pp. 11-221, ristampato in Witt U., *Evolutionary Economics*, Edward Elgar, Aldershot, 1993.

²⁶⁶ Tirole J., *Corporate Governance*, in "Econometrica", 69(1), 2001, pp. 1-35.

²⁶⁷ Steinberg E., *Just Business Ethics in Action*, Oxford University Press, Oxford, 2000, p. 36.

²⁶⁸ Zamagni S., *La responsabilità sociale d'impresa: presupposti etici e ragioni economiche*, Il Mulino, Bologna, 2004.

²⁶⁹ D'Orazio E., *Introduzione*, in D'Orazio E. (a cura di), *La responsabilità sociale d'impresa: teorie, strumenti e casi*, in "Notizie di Politeia", 72, 2003, pp. 3-26.

²⁷⁰ Per la verità, la teoria neoclassica ha mostrato di non ignorare la presenza nel mercato, talvolta nello stesso settore, anche di organizzazioni *non profit* (o comunque con strutture di *governance* differenti). Esse, tuttavia, sono viste come risposta e conseguenza di fallimenti dello stato nel fornire particolari beni pubblici, o di fallimenti di contratto, a causa di asimmetrie informative e quindi di incompletezze contrattuali (cfr. Hansmann, H., *The Ownership of Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge, 1996; Weisbrod B.A., *Towards a Theory of the Voluntary Non Profit Sector in a Three Sector Economy*, in Phelps E. (a cura di), *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russel Sage Foundation, New York, 1975).

²⁷¹ Viviani M., Sacco P.L., *La responsabilità sociale d'impresa. Prospettive teoriche nel dibattito italiano*, in "Economia Politica", 2, 2008, p. 323.

²⁷² A tal proposito Carroll identifica quattro componenti della *rsi*: economica, legale, etica e discrezionale o filantropica (cfr. Carroll A.B., *A Three Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance*, in "Academy of Management Review", 4, 1979, pp. 497-505).

²⁷³ Freeman R.E., *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, Pitman, Boston, 1984; Freeman R.E., Gilbert D., *Corporate Strategy and the Search for Ethics*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1988.

²⁷⁴ Freeman ha presentato il modello degli *stakeholder* come uno schema in cui l'impresa è il fulcro di una ruota e gli *stakeholder* sono posti al termine dei raggi della ruota (cfr. Freeman R.E., *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, cit.). Questo modo di concettualizzare l'impresa è diventato la regola negli studi di *management* in quanto è considerato come adeguatamente descrittivo delle relazioni impresa-*stakeholder*.

²⁷⁵ Freeman osservava che le richieste provenienti da proprietari, clienti, dipendenti e fornitori – gli *stakeholder* tradizionalmente considerati dai modelli di *management* – erano accompagnate dalle richieste provenienti da nuovi gruppi emergenti di *stakeholder* potenzialmente capaci di influenzare grandemente l'organizzazione – stati, concorrenti, associazioni dei consumatori, ambientalisti, gruppi di interesse e media. Egli pertanto criticava "la visione manageriale dell'impresa in quanto semplicemente non offre nessun modo unificante di comprendere i cambiamenti che sono avvenuti o che avverranno" (Freeman R.E., *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, cit., p. 22).

²⁷⁶ Freeman E., *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, Pitman, Boston, 1984.

²⁷⁷ Freeman E., Evan W., *A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism*, in Beauchamp T., Bowie N.E. (a cura di), *Ethical Theory and Business*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1988, pp. 75-84, qui p. 77.

²⁷⁸ Cfr. Freeman E., Werhane P., *Corporate Responsibility*, in Frey R.G., Wellman C. (a cura di), *A Companion to Applied Ethics*, Blackwell Publishing Group, Oxford, 2005.

²⁷⁹ Goodpaster K.E., *Business Ethics and Stakeholder Analysis*, in "Business Ethics Quarterly", 1 (1), 1991, pp. 53-73.

²⁸⁰ Freeman E., *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, cit., p. 44.

²⁸¹ Goodpaster ha osservato, a proposito della definizione "ampia" di *stakeholder* proposta da Freeman, che essa implica il riferimento a due tipi differenti di "approccio" agli *stakeholder* – strategico e morale – a seconda che la teoria si concentri rispettivamente sugli individui o gruppi che possono influenzare un'impresa, o sugli individui o gruppi che sono influenzati da questa (cfr. Goodpaster, K.E., *Stakeholder Thinking: beyond Paradox to Practicality*, in Andriof, J. et al. (a cura di), *Unfolding Stakeholder Thinking: Theory, Responsibility and Engagement*, Greenleaf Publishing, Sheffield, 2002, pp. 43-63). Nel caso dell'approccio strate-

gico, il *manager* deve attuare una gestione degli interessi, nel senso che lo *stakeholder* e i suoi interessi devono essere "trattati" (*dealt with*) affinché l'impresa possa conseguire i propri scopi; nel caso dell'approccio morale, il *manager* deve ricercare un bilanciamento degli interessi di tutti gli *stakeholder*, in quanto i loro interessi e diritti hanno eguale importanza e meritano di essere soddisfatti congiuntamente (Evan W., Freeman R.E., *A Stakeholder Theory of Modern Corporation: Kantian Capitalism*, in Beauchamp T., Bowie N. (a cura di), *Ethical Theory and Business*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1993).

²⁸² Cfr. Rawls J., *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1971; trad. it., *Una teoria della giustizia*, Feltrinelli, Milano, 1999.

²⁸³ Freeman E., Evan W., *The Politics of the Stakeholder Theory: Some Future Directions*, in "Business Ethics Quarterly", 4, 1994, pp. 409-421.

²⁸⁴ A questo proposito E. D'Orazio specifica: "[...] la teoria degli *stakeholders* può avere tre usi distinti, sebbene interrelati: 1) la teoria è descrittiva: fornisce un modello che descrive che cosa è una *corporation*; descrivendo la *corporation* come l'introduzione di un insieme di interessi cooperativi e concorrenti dotati di valore intrinseco, si dovrebbe ottenere una più adeguata spiegazione di come essa funziona; 2) la teoria è strumentale: fornisce un *framework* per stabilire le connessioni, o la mancanza di connessioni, tra la pratica della gestione degli *stakeholders* e la realizzazione di scopi aziendali; la premessa qui è che praticare una efficace gestione degli *stakeholders* dovrebbe condurre alla realizzazione dei tradizionali scopi aziendali, quali la redditività, la stabilità e lo sviluppo; 3) la teoria è normativa: fornisce una risposta alla domanda: quale è lo scopo della *corporation* e nei confronti di chi i *manager* hanno obblighi? In questo suo ultimo uso la teoria implica l'accettazione di due idee: a) gli *stakeholders* sono identificati attraverso il loro interesse nella organizzazione, indipendentemente dal fatto che questa abbia un corrispondente interesse in loro; b) gli interessi di tutti gli *stakeholders* sono dotati di valore intrinseco, cioè meritano considerazione indipendentemente dalla capacità di un gruppo di *stakeholders* di promuovere gli interessi di un altro gruppo, per es. gli azionisti. L'accettazione di queste due idee definisce una sorta di moralità dell'organizzazione che costituisce il "nucleo" normativo della teoria degli *stakeholders*: gli interessi legittimi degli *stakeholders* richiedono riconoscimento da parte dei *manager* come una questione di diritti morali (D'Orazio E., *Responsabilità sociale ed etica d'impresa*, in "Notizie di Politeia", XIX, 72, 2003, pp. 3-27, qui pp. 12-13).

²⁸⁵ Evan W., Freeman R.E., *A Stakeholder Theory of Modern Corporation: Kantian Capitalism*, cit., p. 79.

²⁸⁶ Ivi, p. 82.

²⁸⁷ Ivi, p. 83.

²⁸⁸ Muovendosi in direzione simile, Robert Phillips propone una difesa del principio di equità (*fairness*) quale giustificazione normativa della teoria degli *stakehol-*

der e in questo quadro intende fornire una spiegazione generale della creazione e dell'esistenza di obblighi morali entro le organizzazioni e tra gli *stakeholder*. Secondo Phillips, l'interazione all'interno delle organizzazioni e tra gli *stakeholder* crea obblighi morali (*moral obligations*) aggiuntivi rispetto ai doveri morali (*moral duties*) che esistono precedentemente la nascita dello schema cooperativo e che tutti hanno nei confronti di tutti semplicemente in quanto esseri umani. Pertanto, a giudizio di Phillips, "considerare un gruppo uno *stakeholder* significa ritenere quel gruppo come meritevole di una considerazione morale extra dovuta ad esso dalla organizzazione e dai suoi *manager* al di là di ciò che è dovuto a tutti gli esseri umani in quanto esseri umani". Le imprese nel momento in cui accettano i benefici derivanti da uno schema di cooperazione reciprocamente vantaggioso, maturano degli obblighi morali nei confronti di tutti quei soggetti che contribuiscono volontariamente all'impresa. Secondo questa visione, gli *stakeholder* sono "quei gruppi da cui l'organizzazione ha volontariamente accettato benefici e verso cui sorge un obbligo morale" (Phillips R., *Stakeholder Theory and Organizational Ethics*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, 2003, p. 82-83).

²⁸⁹ L'obiezione si fa strada sia sul piano normativo che descrittivo. In quest'ultimo caso, una delle osservazioni riguarda il fatto che, in realtà, molte delle migliori *corporation* non operano secondo la filosofia di Friedman. Secondo la ricerca di J. Collins e J. Porras "Contrariamente alla dottrina delle *business school*, 'massimizzare la ricchezza per l'azionista' o 'la massimizzazione del profitto' non è stato l'obiettivo principale o la forza dominante nel corso della storia delle *visionary companies*. Queste perseguono una serie di obiettivi, dei quali fare denaro è solo uno - e non necessariamente quello principale. Pertanto, esse cercano il profitto, ma sono guidate egualmente da una ideologia - da valori e da un senso di scopo al di là del semplice fare denaro" (Collins J., Porras J., *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies*, Harper Business, New York, 2004, p. 24).

²⁹⁰ Cfr. Donaldson T., Preston L., *The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications*, in "Academy of Management Review", 20, 1995, pp. 65-91.

²⁹¹ "Malgrado i problemi, l'idea di *stakeholder* è stata fertile in almeno tre modi. Primo perché ha cominciato a incidere sul discorso generale del *management* dopo un periodo in cui l'azionista era considerato l'unico referente a livello strategico. Secondo, perché i *manager* possono capire la CSR [*Corporate Social Responsibility*] presentata attraverso l'idea dello *stakeholder* e agire per promuoverla. Terzo, perché ha contribuito alla creazione di molti strumenti per calcolare l'impatto sociale e ambientale dell'impresa" (Alford H., *Teoria degli stakeholder e gestione strategica*, in Sacconi L. (a cura di), *Guida critica alla responsabilità sociale d'impresa*, Bancaria Editrice, Roma, 2005, p. 175).

²⁹² "Non osserveremmo molte cooperative se i loro soci non presentassero un sistema motivazionale e di preferenze più complesso rispetto alla mera ricerca di

soddisfazione delle preferenze materiali di tipo consequenzialista", Sacconi L., *Standard, autoregolazione e vantaggio comparato dell'impresa cooperativa*, in "Il Ponte", LIX, 10-11, 2003, pp. 154-193, qui p. 187.

²⁹³ Cfr. Nelson R. R., Winter S. G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1982.

²⁹⁴ Cfr. Sen A., *The Standard of Living*, in Hawthorn G. (a cura di), *The Standard of Living*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988.

²⁹⁵ Sen A., *On Economic Inequality*, Clarendon Press, Oxford, 1997; Id., *Commodities and Capabilities*, North-Holland, Amsterdam, 1985; Id., *Il tenore di vita*, Marsilio, Venezia, 1993.

²⁹⁶ La categoria dei "beni relazionali" è stata introdotta nel dibattito scientifico quasi contemporaneamente da quattro autori: la filosofa Nussbaum, il sociologo Donati, gli economisti Gui e Uhlener, che li definiscono come beni che possono essere posseduti solo attraverso intese reciproche che vengono in essere dopo appropriate azioni congiunte intraprese da una persona e da altre non arbitrari. Nussbaum, a differenza degli altri autori, considera i beni relazionali "quelle esperienze umane dove è il rapporto in sé a essere il bene. L'amicizia, l'amore reciproco e l'impegno civile sono tre tipici beni relazionali nei quali è la relazione stessa ad essere il bene: dunque, i beni relazionali nascono e muoiono con la relazione stessa. Inoltre, i beni relazionali sono particolarmente fragili: queste componenti della vita buona sono destinate a non essere per nulla autosufficienti. Esse saranno invece vulnerabili in maniera particolarmente profonda e pericolosa" (Nussbaum M., *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and Philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986; trad. it., *La fragilità del bene*, Il Mulino, Bologna, 1996, p. 624).

²⁹⁷ La letteratura sui beni relazionali è ormai abbastanza estesa. Qui si rimanda ad alcune delle opere più significative: Bruni L., Porta P.L. (a cura di), *Felicità ed economia*, Guerini & Associati, Milano, 2004; Bruni L., Zamagni S., *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna, 2004; Easterlin R., *Does Economic Growth Improve Human Lot?*, in Davis P.A., Reder M.W. (a cura di), *Some Empirical Evidence, Nation and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz*, Academic Press, New York e London, 1974; Easterlin R., *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*, "The Economic Journal", 111, 2001, pp. 465-484.; Frank R.H., *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*, Oxford University Press, Oxford, 1985.

²⁹⁸ Bruni L., Zamagni S., *Economia civile*, cit., p. 167.

²⁹⁹ Sena B., *La responsabilità sociale d'impresa. Tra opportunismi e opportunità*, Città Nuova, Roma, 2009, p. 115.

³⁰⁰ Si osservi, ad esempio, che la logica contrattuale, tra le altre cose, non riesce a cogliere, a spiegare e quindi a legittimare, una ampia gamma di relazioni interpersonali significative che riguardano ogni cittadino e, più in generale, ogni esse-

L'homo oeconomicus in evoluzione

re umano: tutte quelle relazioni che non trovano la loro ragion d'essere nella possibilità del mutuo vantaggio. Tra queste vi sono in particolare le relazioni che coinvolgono soggetti non pienamente autonomi e indipendenti.

³⁰¹ Coleman J., *Social Capital in the Creation of Human Capital*, in "American Journal of Sociology", 94, 1988, pp. 95-120.