

autore

VIVIANA DI GIOVINAZZO

materia

Economia politica

L'economia della reciprocità. Un paradigma alternativo al gene egoista

Egoismo e altruismo nella teoria economica

Il modello economico tradizionale poggia e si svolge sulla figura di un essere umano animata essenzialmente da motivi egoistici e autointeressati. “Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro pranzo, ma dal fatto che essi hanno cura del proprio interesse”, recita il celebre passo della *Ricchezza delle Nazioni* (1776) di Adam Smith, tradizionalmente invocato come autorevole legittimazione del principio economico del perseguimento dell'interesse egoista. Pochi, tuttavia, ricordano che lo stesso Smith, alcuni anni prima, affermava con tenore altrettanto perentorio un principio (c.d. principio della *sympathy*) posto in netta contrapposizione con quello del *self-interest*: “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 egli non ottenga che il piacere di contemplarla” (*Teoria dei Sentimenti Morali*, 1759).

Altruismo ed egoismo, profili caratteriali mutualmente esclusivi, sarebbero dunque compresenti nella natura umana. Com'è possibile? Contraddizione in termini? Incoerenza logica? Ravvedimento in fase matura per un entusiasmo giovanile tradito dall'indifferenza del prossimo? La proprietà dell'intuizione di Smith, che svela e affianca l'istinto altruista al gene egoista, cruccio e sollazzo di diverse generazioni di storici del pensiero economico (c.d. problema di Adam Smith), ha ricevuto conferma solo recentemente, grazie alle osservazioni empiriche compiute da alcuni **economisti comportamentali**. Diversi esperimenti condotti nel campo della teoria dei giochi hanno mostrato che le preferenze individuali sono affiancate (quali criteri di scelta) dalle preferenze socialmente condizionate (*social preferences*), evidenziando che, contrariamente a quanto ipotizzato dal modello economico tradizionale, **l'essere umano non agirebbe mosso unicamente dal semplice interesse personale, ma sarebbe disposto a sostenere dei costi** (non solo in termini di denaro, ma anche di sacrifici di natura psicologica) **pur di punire chi si comporta in modo eccessivamente egoistico nei propri confronti o nei confronti degli altri**. Non solo: egli sarebbe anche propenso a ricompensare chi osserva delle norme sociali di reciprocità ed equità (*fairness*) che, sebbene non codificate, sono talmente radicate nella comunità di riferimento da essere ritenute cogenti.

obiettivi

- riconoscere l'importanza del principio di reciprocità nelle teorie economiche di matrice comportamentale

proposte didattiche

- elenca e descrivi sinteticamente i modelli economici fondati sul principio del *self-interest*
- spiega che cos'è l'ottimo paretiano e in quali contesti è possibile applicarlo
- spiega la differenza tra reciprocità e altruismo e individua comportamenti di agenti economici che possono riferirsi alle due situazioni

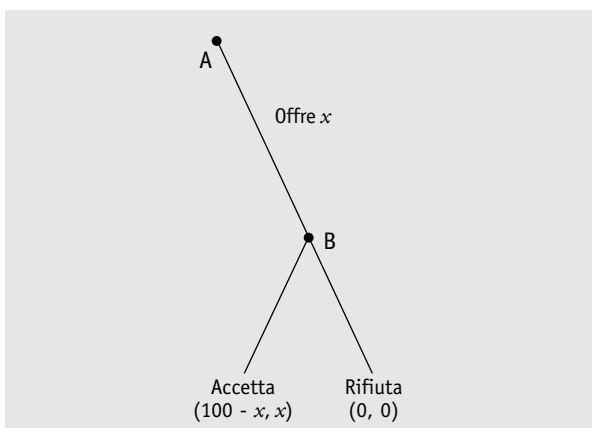
L'**economia comportamentale** (*behavioural economics*) rappresenta un filone di studi nato negli anni Sessanta del Novecento, a seguito delle critiche avanzate dagli psicologi cognitivi al modello classico dell'utilità attesa; essa è volta a integrare il modello tradizionale della scelta razionale con gli strumenti propri della psicologia cognitiva e sperimentale, al fine di fornire una rappresentazione più consistente dei comportamenti osservati degli individui in vari ambiti delle decisioni economiche. Tale filone di ricerca è stato accolto con un crescente interesse da parte degli economisti, soprattutto a partire dagli anni Ottanta. L'approccio ha ricevuto un importante riconoscimento nel 2002 con il conferimento del premio Nobel in Economia allo psicologo cognitivo Daniel Kahneman.

La **teoria dei giochi** studia le decisioni individuali in situazioni in cui vi sono interazioni fra diversi soggetti, attraverso l'uso di modelli matematici.

Il principio di reciprocità: l'evidenza empirica

In economia, l'esperimento che meglio dimostra la presenza del principio di reciprocità, e le implicazioni della *fairness* nelle scelte di spesa, è il c.d. gioco dell'*ultimatum*. Immaginiamo che ci venga data una determinata somma di denaro (ad esempio, 100 euro) da dividere con un'altra persona, che può accettare quanto decidiamo di darle, oppure rifiutare. Se questa rifiuta la nostra offerta, non avrà luogo alcuna divisione e nessuno riceverà alcunché. Il modello economico tradizionale, impostato sul principio dell'interesse personale, considera razionale offrire il minimo possibile, mentre la risposta razionale consisterebbe nell'accettare qualsiasi importo le venga offerto. Le osservazioni empiriche recentemente compiute da alcuni economisti comportamentali, tuttavia, contraddicono quanto presupposto dalla teoria economica standard e mostrano invece che la maggioranza delle offerte si colloca tra il 40% e il 50% della somma disponibile, mentre la maggioranza dei rispondenti rifiuta quasi sempre offerte inferiori al 25% perché le considera inique (*unfair*).

Ulteriori esperimenti condotti su un campione di popolazioni diverse per storia e cultura hanno presentato risultati analoghi, tali da mettere seriamente in discussione il paradigma economico dell'egoismo razionale. Sulla base di questa evidenza empirica, gli economisti Ernst Fehr e Klaus Schmidt (1999) hanno sviluppato il **modello di aversione all'inequità** (*inequality aversion*) che include nel processo decisionale tradizionale, volto alla massimizzazione dell'utilità individuale, anche le preferenze sociali,



La figura ad albero riportata qui sopra rappresenta il gioco dell'*ultimatum*. In base agli assunti della teoria economica tradizionale, A dovrebbe donare l'importo più piccolo possibile (ad es. $x = 1$ euro). In realtà, gli esperimenti mostrano che B spesso non accetta l'offerta se è troppo inferiore al 50%. $(100-x, x)$ e $(0, 0)$ rappresentano i *pay-off* (lett. pagamento d'uscita) di A e B nel caso in cui B, rispettivamente, accetti l'offerta di A oppure la rifiuti.

fattori quali il benessere del gruppo, il rispetto del senso di equità, sentimenti di invidia e rabbia per l'ingiustizia, collocandoli a fianco dei puri benefici materiali individuali.

In realtà, come già chiariva Matthew Rabin, uno dei primi economisti che ha studiato il principio di reciprocità in economia, "le persone non cercano di aiutare in modo uniforme altre persone, piuttosto, sono disposte ad aiutare gli altri se credono che saranno generosi nei loro confronti" (1993, p. 1281).

Tale osservazione distingue la reciprocità, che contraddistingue chi coopera condizionatamente (cioè in vista di un ritorno di qualche natura tale da rendere equo il proprio sacrificio corrente, anche se nel lungo periodo), dall'altruismo, che invece contraddistingue chi coopera incondizionatamente, in virtù di una motivazione intrinseca (ad esempio, un principio morale o di una norma religiosa), senza riguardo alla probabilità più o meno certa di un futuro ritorno economico, né al comportamento mantenuto dagli altri (ad esempio, decido di muovermi per la città in bicicletta perché sono un convinto ambientalista, anche se le strade che percorro sono così inquinate da ledere la salute dei miei polmoni).

Reciprocità forte e reciprocità debole

Esperimenti successivi condotti nel campo della contribuzione ai beni pubblici, inoltre, hanno indotto gli economisti a distinguere la reciprocità "forte" (*strong reciprocity*) dalla reciprocità "debole" (*cautious reciprocity*). La reciprocità forte rappresenta il profilo caratteriale di quelle persone che iniziano cooperando e si comportano bene (o male) se gli altri fanno altrettanto con loro e sono disposte a sostenere un costo pur di infliggere costi a coloro che violano le norme benefiche per il gruppo di riferimento. La reciprocità debole esprime, invece, il comportamento di chi inizia non cooperando e poi coopera solo con chi coopera (Bruni, 2006). Tale distinzione, apparentemente faziosa, risulta invece molto utile per gli economisti: in primo luogo, scopre il fattore propulsore e le dinamiche sottese a una maggiore aderenza generale alle norme di comportamento non scritte, come ad esempio il rispetto per le persone e per l'ambiente, che incrementano il beneficio medio (la qualità della vita) del gruppo, oltre e al di là del rispetto delle norme giuridiche; in secondo luogo, individua nel principio di reciprocità il meccanismo capace di attivare quel circuito virtuoso attraverso il quale promuovere (reciprocità forte) e veicolare (reciprocità debole) la **cooperazione nella contribuzione a beni pubblici** (Sugden, 1984), oltre che **creare rapporti di fiducia tra imprese e tra imprese e i loro stakeholders** (c.d. *corporate social responsibility*) (Sacco e Zamagni, 2002).

I limiti della teoria del comportamento nell'approccio economico tradizionale

Nonostante gli indiscussi effetti benefici della reciprocità sul buon funzionamento delle relazioni economiche e sociali, alcuni economisti allertano su quali effetti possa scaturire dalla sua irrinunciabile "duplice personalità" (come è possibile reciprocare una gentilezza, è altrettanto possibile reciprocare un comportamento scorretto rispondendo attraverso un comportamento altrettanto scorretto).

Prendiamo il cosiddetto "dilemma del prigioniero": esso propone un semplice gioco di interazione strategica fra due soggetti in condizione di incertezza, nel caso specifico tra due criminali (nella tabella, rispettivamente, A e B) che hanno commesso una rapina e sono stati presi dalla polizia con prove indiziarie sufficienti per comminare loro la pena di favoreggiamento. Rinchiusi in due celle diverse per fare in modo che non possano comunicare, vengono loro date due opzioni: confessare di aver commesso la rapina, oppure non confessare. Viene inoltre spiegato loro che:

1. se solo uno dei due confessa, a chi ha confessato verrà inflitta la pena di 1 anno di carcere; l'altro indiziato sarà però condannato a 4 anni di carcere;
2. se entrambi confessano, vengono entrambi condannati a 3 anni;
3. se nessuno dei due confessa, entrambi vengono condannati a 2 anni.

		A	
		coopera con la polizia	non coopera con la polizia
B	coopera con la polizia	3, 3	1, 4
	non coopera con la polizia	4, 1	2, 2

Anche in questo caso, l'impostazione tradizionale della teoria dei giochi prevede che un agente razionale minimizzi i propri costi; in tale ottica, ciascun criminale dovrebbe scegliere di confessare al fine minimizzare la propria condanna, per cui il pay-off di entrambi corrisponderà a 3 anni di carcere. Questa scelta, sebbene razionale, non rappresenta però l'ottimo paretiano (il risultato migliore che possono conseguire) che i criminali invece otterrebbero scegliendo entrambi di non cooperare con la polizia (pay-off: 2, 2).

Muovendo da questo gioco che fu ideato durante la Guerra Fredda per studiare le dinamiche della corsa agli armamenti, ma seguendo una prospettiva alternativa a quella tradizionale, gli economisti comportamentali Bergstrom e Stark (1993) definiscono altruista la scelta dei due criminali di cooperare tra loro, ovvero di "non confessare". Tale ottica, quantunque inconvenzionale, non solo ha il pregio di mostrare che il principio di reciprocità è potenzialmente in grado di raggiungere l'ottimo paretiano, là dove i criteri di razionalità e autointeresse personale non riescono ad arrivare, ma allerta anche che essi possono operare indistintamente tanto nella sua accezione "positiva", come nel caso della contribuzione pubblica e della diffusione della responsabilità sociale tra le imprese, quanto nella sua accezione "negativa", spiegando e rinforzando la coesione nei gruppi criminali, come ad esempio le organizzazioni di stampo mafioso.

Indipendentemente dal senso in cui si decida di percorrere il principio di reciprocità e dal valore che si voglia attribuire alle norme sociali che esso supporta e veicola (dalla cooperazione all'omertà di gruppo), questo fenomeno mostra con singolare chiarezza che la soluzione prospettata da Thomas Hobbes, *bellum omnium contra omnes* (tutti contro tutti), non sembra essere la strategia vincente, nemmeno in economia: gli economisti comportamentali hanno fornito le prove che una teoria economica come quella attuale, ancora saldamente ancorata al principio del *self-interest*, se trascura e rifiuta di considerare la dimensione relazionale e reciprocante della natura umana, non può che offrirne una prospettiva parziale, su cui costruire un modello di comportamento degli agenti economici di fatto incompleto.

Spunti bibliografici

- Bergstrom T.C. Stark O., How altruism can prevail in a evolutionary environment, *The American Economics Reviews* 1993, 83(2): 149-155.
- Bruni L., *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione economica e società civile*, Milano, Bruno Mondadori, 2006.
- Rabin M., Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, *The American Economic Review* 1993, 83(5): 1281-1302.
- Sacco P. e Zamagni S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Bologna, Il Mulino, 2002.
- Sugden R., Reciprocity - The supply of Public Goods through Voluntary Contributions, *Economic Journal* 1984, 44: 772-787.