



anthropologica

ANNUARIO
DI STUDI
FILOSOFICI

2019

ECOLOGIA INTEGRALE?
ETICA, ECONOMIA E POLITICA IN
DIALOGO

A CURA DI
FABIO MAZZOCCHIO E
GIUSEPPE NOTARSTEFANO

EDIZIONI MEUDON

anthropologica



ANNUARIO DI STUDI FILOSOFICI
DELL'ISTITUTO JACQUES MARITAIN

| DIRETTO DA

Giovanni GRANDI e Luca GRION

| COMITATO DI DIREZIONE

Andrea AGUTI, Luca ALICI, Francesco LONGO, Fabio MACIOCE, Fabio MAZZOCCHIO,
Simone GRIGOLETTO, Alberto PERATONER, Leopoldo SANDONÀ, Francesca SIMEONI,
Gian Paolo TERRAVECCHIA, Pierpaolo TRIANI

| SEGRETERIA DI REDAZIONE

Stefano MENTIL

| COMITATO SCIENTIFICO

Rafael ALVIRA (Università di Navarra); Enrico BERTI (Università di Padova);
Calogero CALTAGIRONE (Università di Roma-LUMSA);
Giacomo CANOBBIO (Facoltà Teologica dell'Italia settentrionale); Carla CANULLO (Università di Macerata);
Gennaro CURCIO (Istituto Teologico di Basilicata); Antonio DA RE (Università di Padova);
Gabriele DE ANNA (Università di Udine); Mario DE CARO (Università di Roma Tre);
Giuseppina DE SIMONE (Pontificia Fac. Teologica dell'Italia Meridionale);
Fiorenzo FACCHINI (Università di Bologna); Andrea FAVARO (Università di Padova);
Maurizio GIROLAMI (Facoltà Teologica del Triveneto); Piergiorgio GRASSI (Università di Urbino);
Gorazd KOCIJANČIČ (Lubiana); Markus KRIENKE (Facoltà Teologica di Lugano);
Andrea LAVAZZA (Centro Universitario Internazionale di Arezzo); Franco MIANO (Università di Roma-
TorVergata); Marco OLIVETTI (Università di Roma - LUMSA); Paolo PAGANI (Università di Venezia);
Donatella PAGLIACCI (Università di Macerata); Gianluigi PASQUALE (Pontificia Università Lateranense);
Antonio PETAGINE (Università Pontificia della Santa Croce - Roma);
Gaetano PICCOLO (Pontificia Università Gregoriana); Roger POUIVET (Università di Nancy 2);
Roberto PRESILLA (Pontificia Università Gregoriana); Vittorio POSSENTI (Università di Venezia);
Edmund RUNGGLADIER (Università di Innsbruck); Luciano SESTA (Univrsità di Palermo);
Giuseppe TOGNON (Università di Roma-LUMSA); Matteo TRUFFELLI (Università di Parma);
Carmelo VIGNA (Università di Venezia); Susy ZANARDO (Università Europea di Roma)

| DIRETTORE RESPONSABILE

Andrea DESSARDO

Registrazione presso il tribunale di Trieste n. 1258 del 16 ottobre 2012

anthropologica
ANNUARIO
DI STUDI
FILOSOFICI | 2019

ECOLOGIA INTEGRALE?

ETICA, ECONOMIA E POLITICA IN DIALOGO

A CURA DI
FABIO MAZZOCCHIO, GIUSEPPE NOTARSTEFANO

EDIZIONI **M**EUDON

Questo volume è stato pubblicato con il sostegno
della Regione Friuli Venezia Giulia
e del Progetto Culturale della CEI - Fondi 8x1000 della Chiesa Cattolica

Gli scritti proposti per la pubblicazione sono *peer reviewed*

© 2020 Edizioni Meudon
Istituto Jacques Maritain
Via San Francesco, 58
34133 - Trieste (TS)
www.edizionimeudon.eu
segreteria@maritain.eu
tel. +39.040.365017 - fax +39.040.364409

È vietata la riproduzione, anche parziale, non autorizzata con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia, anche a uso interno o didattico. L'illecito sarà penalmente perseguibile a norma dell'art. 171 della legge n. 633 del 22.04.1941.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any form or by any electronic or mechanical means including information storage and retrieval systems without permission in writing from the publisher, except by a reviewer who may quote brief passages in a review.

Stampa a cura di F&G Prontostampa - Trieste
Progetto grafico e copertina a cura di Piero Pausin

ISBN 978-88-97497-27-1 ISSN 2239 - 6160

INDICE

INTRODUZIONE

Fabio Mazzocchio, Giuseppe Notarstefano
Ecologia integrale? Etica, economia e politica in dialogo 9

PARTE PRIMA

La "macro" questione delle diseguaglianze

Leonardo Becchetti, Giovanni A. Forte
Origine delle disuguaglianze e natura dello sviluppo
Geografia della distribuzione ed etica della redistribuzione 17

Paolo Venturi
La traiettoria evolutiva dei modelli di welfare 33

Marco Bentivogli
Lavoro e quarta rivoluzione industriale 49

Vittorio Pelligra
Tecnologie digitali, mercati efficienti e sostenibilità sociale 63

Calogero Caltagirone
Bene e giustizia nelle "società dei consumi" 79

PARTE SECONDA

Felicità e benessere

Fabio Mazzocchio
Ragion pratica e razionalità economica. Oltre la scissione 97

Benedetta Giovanola
Sui fondamenti antropologici dell'economia: homo œconomicus e ricchezza antropologica 109

Luigino Bruni
Dal welfare al benessere
La tradizione italiana della pubblica felicità 121

Stefano Zamagni <i>Pubblica felicità e buona vita civile</i>	133
Alessandra Smerilli <i>La centralità delle relazioni: we-rationality e cooperazione in economia</i>	153
Patrizia Cappelletti <i>La generatività sociale, un paradigma per ripensare il futuro</i>	167
PARTE TERZA <i>Verso un nuovo modello di sviluppo integrale e inclusivo</i>	
Massimo Naro <i>La conversione ecologica alla luce della fede in Cristo</i>	185
Giorgio Osti <i>Reciprocità asimmetrica, economia circolare e ciclo dei rifiuti</i>	199
Ugo Biggeri <i>Rigenerare la fiducia: la sfida etica della finanza</i>	215
Sergio Gatti <i>Credito, sviluppo e territorio</i>	231
Enrico Giovannini, Giuseppe Notarstefano <i>L'economia come cura e custodia</i>	241
Umberto Di Maggio <i>Beni comuni e bene sociale comune</i> <i>Oltre l'archetipo proprietario attraverso la prospettiva sociologica di Tönnies, Polanyi e Ostrom</i>	261
Abstract	277
Profili degli Autori	291
Indice dei nomi	297

LA CENTRALITÀ DELLE RELAZIONI: WE-RATIONALITY E COOPERAZIONE IN ECONOMIA

ALESSANDRA SMERILLI

*È una tragedia quando le persone
fanno le scelte più vantaggiose per loro
e finiscono dove non vorrebbero
a causa degli effetti aggregati che emergono
dal fatto che gli altri fanno lo stesso.
Questa non è la tragedia dei beni comuni,
ma la tragedia dell'individualismo isolato*
A. Schmid, 2004¹

1 | I DILEMMI SOCIALI E LA COOPERAZIONE

La cooperazione è un elemento fondamentale nella società e nelle organizzazioni: può bastare un'impresa individuale o un singolo contratto per obiettivi che possono essere raggiunti da soli, mentre la divisione del lavoro, dei compiti e la cooperazione sono fondamentali per raggiungere obiettivi più complessi in organizzazioni complesse. Senza cooperazione volontaria e spontanea le nostre società imploderebbero. Pensiamo alla donazione del sangue, alla cooperazione volontaria nel mantenere le città o i parchi puliti. La cooperazione, lo sappiamo anche dal senso comune della parola, consente di arrivare dove da soli non si potrebbe, ma al tempo stesso presenta le sue fragilità. Per cooperare bisogna impegnarsi in prima persona, fare la propria parte e avere fiducia che gli altri facciano la loro, senza poterli obbligare. Alcune situazioni, infatti, possono dar luogo al cosiddetto fenomeno del *free-riding*, che letteralmente significa “viaggiare senza pagare il biglietto”. In alcuni casi, soprattutto quando abbiamo a che fare con forme di beni comuni o pubblici, se una persona immagina che tutti

¹ Cfr. A. Schmid, *Conflict and cooperation*, Blackwell Publishing, Oxford 2004.

gli altri coopereranno (es. pagheranno le tasse per costruire i beni pubblici), può essere tentata di non fare la sua parte, abusando del lavoro degli altri. Per fare un esempio feriale, se in ufficio c'è una macchina del caffè in comune per la quale volontariamente si acquistano le cialde a turno, e gli altri sono molto attivi nel portare le cialde, io posso anche non farlo, beneficiando comunque del caffè. Ma se tutti ragionano allo stesso modo, se cioè tutti la pensano come me, ipotizzando che “gli altri” faranno la loro parte, si finirà in situazioni in cui nessuno coopera e gli obiettivi non vengono raggiunti. Allo stesso modo, se ci si immagina che gli altri non coopereranno, a maggior ragione si è portati a non cooperare. La macchina del caffè rimarrà sguarnita. È questa l'essenza dei dilemmi sociali che a breve analizzeremo. Sono dilemmi perché tutti staremmo meglio in un mondo in cui si coopera, e tutti lo vorremmo, ma l'unica soluzione razionale in tali situazioni, sia che si preveda la cooperazione altrui, sia che non la si preveda, porta a non cooperare. Tutto questo, ovviamente, se l'obiettivo è la massimizzazione dell'utilità individuale.

Per ovviare ai dilemmi sociali, le comunità umane e le organizzazioni hanno nel tempo sviluppato varie strategie. Le imprese usano soprattutto sistemi sempre più sofisticati di controllo e di incentivazione, affinché si cooperi per il comune obiettivo e si superino tali dilemmi. Ma esiste una via più semplice e meno dispendiosa (e soprattutto più rispettosa delle persone), che è quella di favorire il senso di appartenenza all'organizzazione o alla comunità, e fare in modo che tutti si sentano parte di un noi più grande. In tal modo io sento come “mio” quello che è di tutti.

Per comprendere meglio le dinamiche di cui stiamo parlando, partiamo da una ipotetica situazione comune nella vita di tanti. Immaginiamo un ufficio che sta organizzando un grande evento (il lancio della nuova campagna di raccolta fondi, o la presentazione di un nuovo prodotto). Nell'ufficio ognuno ha un suo compito particolare e diversi ambiti da seguire, ma l'evento imminente è straordinario – es. siamo in grave ritardo per una serie di imprevisti – e quindi richiede che ognuno faccia qualcosa in più, oltre a continuare ad occuparsi dei propri compiti che non possono essere tralasciati. Se l'evento riesce bene, l'organizzazione avrà maggiori successi e maggiori possibilità di nuovi clienti, e quindi anche chi lavora al suo interno potrà essere beneficiato. In questa situazione possono essere delineati almeno due scenari: (1) i membri dell'organizzazione mettono tutto il loro impegno per la buona riuscita dell'evento, facendo ognuno la propria parte, sapendo che il proprio impegno è importante; (2) oppure può capitare che ognuno pensi che gli altri si impegneranno, e quindi può stare tranquillo, non andando

oltre il dovuto dal contratto. Naturalmente esistono diversi casi intermedi, ma concentriamoci su questi due estremi.

Nel linguaggio della teoria dei giochi, la situazione esposta può essere descritta come un “gioco” appunto, e rappresentata con una matrice (*Tabella I*). In particolare, questo gioco è noto come il *Dilemma del prigioniero*². In generale, ciò che in economia viene chiamato un gioco è, tecnicamente, la descrizione formale di situazioni in cui agiscono diversi attori attraverso delle azioni e i loro benefici possono essere valutati solo attraverso la combinazione delle azioni di tutti i giocatori. Il mio risultato dipende dalle azioni dell’altro, e viceversa.

		L'ALTRO (GLI ALTRI)	
		Collabora	Non collabora
IO	Collaboro	2,2	-1,3
	Non collaboro	3,-1	0,0

Tabella I

In questa matrice, in ogni casella il numero a sinistra è il beneficio per me, quello a destra è il beneficio o *payoff* che ottiene l’altro³. I numeri ci dicono che entrambi siamo meglio se collaboriamo (2,2), rispetto a quando non collaboriamo (0,0). Il punto cruciale, dove si nasconde il dilemma, è che io starei ancora meglio se l’altro (o tutti gli altri tranne me) collaborasse ed io no: in questo caso otterrei 3 punti, il che significa che ho il beneficio della collaborazione degli altri, senza il costo della mia collaborazione. Quando gli altri collaborano e io no, i risultati positivi saranno anche per me, sebbene io non abbia fatto sforzi. Dall’altra parte, la situazione peggiore per me è quando solo io collaboro e gli altri non lo fanno: il beneficio per me in questo caso è -1, ho cioè solo costi senza benefici.

². Nella versione originale, proposta da Tucker negli anni '50, il gioco si presenta come la situazione di due persone che hanno commesso un grave delitto. Il pubblico ministero, però, non ha le prove per incriminarli, e allora decide di porre i due soggetti in celle separate e far loro questa proposta: se entrambi confessano, avranno 5 anni di prigione; se uno solo confessa e l’altro no, quello che confessa sarà libero (0 anni) e quello che non confessa passerà 20 anni in prigione; se entrambi non confessano, avranno 1 anno di prigione a testa. Per un approfondimento cfr. l’appendice A sulla Teoria dei Giochi (di A. Smerilli), in L. Becchetti - L. Bruni - S. Zamagni, *Microeconomia. Un testo di economia civile*, Il Mulino, Bologna 2009.

³. Nella teoria dei giochi i “numerini” si chiamano *payoff*, ed esprimono l’utilità (intesa in senso molto ampio) che i vari giocatori ottengono nei vari esiti del gioco. Il valore dei *payoff* è solo ordinale (maggiore o minore di), e ogni gioco si caratterizza, tra l’altro, per avere diverse combinazioni di esiti. Se cambiassimo l’ordine dei *payoff* della matrice avremmo altri giochi, che rappresentano diverse situazioni, dilemmatiche o meno.

Guardando la matrice appare subito che la situazione in cui entrambi collaboriamo è da favorire rispetto a quella in cui nessuno collabora: stiamo meglio, sia singolarmente che come gruppo, quando tutti cooperiamo rispetto alla situazione in cui nessuno coopera.

Purtroppo, però, la cooperazione generalizzata non è una situazione di equilibrio, cioè un esito verso il quale spontaneamente si converge. Da che cosa lo notiamo? Per dare un'intuizione non tecnica del concetto di equilibrio, immaginiamo di trovarci nella casella cooperativa (2,2). Se uno dei due giocatori si sposta unilateralmente migliora (passa da 2 a 3): quindi ha l'incentivo a deviare. Se invece ci collochiamo nella casella (0,0) vediamo subito che nessuno dei due ha incentivo a spostarsi da solo, perché peggiorerebbe (da 0 a -1). Dovrebbero passarci insieme, ma sta proprio in questa difficoltà il cuore del dilemma⁴. È da notare che questa situazione è peggiore, sia in termini individuali, sia collettivi, rispetto alla situazione in cui tutti collaboriamo. Il Dilemma del prigioniero, infatti, rappresenta un dilemma proprio perché, ragionando in termini individualistici e con lo scopo di ottenere il migliore risultato possibile, ci si ritrova in una situazione in cui siamo tutti peggio (sia individualmente che collettivamente): (0,0) è una situazione peggiore rispetto a (2,2), sia per "me" che per "noi". In termini tecnici possiamo affermare che l'unico equilibrio di Nash del gioco è la combinazione di strategie "Non coopera - Non coopera", ed è un equilibrio Pareto-dominato rispetto alla cooperazione generalizzata.

Migliaia di pagine sono state scritte su questo gioco, come esempio paradigmatico di dilemma sociale che ricorre frequentemente nelle situazioni di vita quotidiana o nelle grandi scelte internazionali. Lo schema che abbiamo presentato, infatti, può spiegare perché è difficile fare la raccolta differenziata, lo sviluppo del doping, la corsa agli armamenti, il traffico urbano, il pagare le tasse, e così via.

Gli studiosi si sono interrogati su come favorire la soluzione collaborativa, in modo che sia sostenibile. Sono emerse diverse proposte.

⁴. Immaginiamo, in altre parole, che i due giocatori debbano prendere la decisione: collaborare o non collaborare. Se io decido di collaborare, l'altro può farlo o meno. E viceversa. Se lo fa avremo (2,2), se non lo fa io avrò (-1) e l'altro (3). Posso dunque immaginare che l'altro potrebbe decidere di non collaborare pensando che io lo faccia. D'altro canto, possiamo osservare anche che se io penso che l'altro collabori, se collaboro anche io ottengo 2, se invece non collaboro avrò 3. Se desidero avere il massimo per me, allora deciderò di non collaborare. La paura che l'altro approfitti se io decido di collaborare, unita a quella che viene chiamata "tentazione" di avere di più non collaborando e sperando che l'altro collabori, conducono dunque a considerare la non collaborazione come la scelta più probabile. Se lo è per me lo sarà pure per l'altro... ma se così accade e tutti ragionano allo stesso modo, allora finiremo in (0,0), la situazione in cui nessuno collabora, e così non abbiamo né costi né benefici.

2 | LE SOLUZIONI AL DILEMMA

La prima proposta ha a che fare con incentivi e sanzioni, e in generale con l'antica idea del "contratto sociale". Immaginiamo che l'organizzazione riesca ad intercettare chi coopera e chi non lo fa: pensiamo alla raccolta differenziata dei rifiuti in un comune dove c'è un sistema di controllo molto efficiente, con sanzioni e/o premi. Chi non fa la raccolta differenziata avrà una multa. Nel nostro linguaggio, i numerini (*payoff*) nella nostra matrice cambiano: se non coopero dovrò sottrarre al valore indicato il prezzo della multa. Cambiano così gli incentivi a cooperare e a fare la raccolta differenziata. Se la multa è certa e abbastanza alta (nel nostro esempio >1 con certezza 100%), essa creerà un disincentivo al *free-riding*, e un incentivo, dunque, alla cooperazione, che diventa l'esito non più dilemmatico del gioco. A volte questi sistemi funzionano, ma la maggior parte delle volte non producono buoni risultati, e ciò per almeno diversi motivi. Da una parte, infatti, l'ipotesi di fondo affinché le multe possano funzionare è che ci sia un controllo efficace di chi non coopera. E questo non è sempre possibile, oppure lo sarebbe, ma a costi proibitivi per l'organizzazione. Dall'altra parte, se la multa non incide sulle convinzioni delle persone, ma fa leva solo sulla convenienza di alcune scelte, non si produrranno mai cambiamenti stabili e virtuosi nei comportamenti. Inoltre, non è sempre possibile creare "contratti sociali" e le relative multe per favorire cooperazioni importanti (dal buco dell'ozono ai beni relazionali dentro i nostri uffici), e, infine, i costi di implementazione delle sanzioni potrebbero essere troppo alti se non esistono altri valori intrinseci (nessun sistema di sanzioni può produrre la raccolta differenziata se l'affidiamo solo a controlli: dovremmo assoldare delle guardie private che impediscano alle persone opportunistiche di gettare di notte l'immondizia non differenziata, ma non possiamo creare uno stato militare di polizia per la gestione dei rifiuti). Questa soluzione echeggia l'antica antropologia hobbesiana che è dietro molte teorie del contratto sociale: gli esseri umani non sono naturalmente capaci di cooperazione; occorre allora trovare rimedi artificiali che consentano, all'animale-lupo asociale, di riuscire a cooperare, legandosi, come Ulisse, all'albero della nave. *Homo homini lupus*; diceva Hobbes; *Homo homini natura amicus*, gli rispondeva cento anni dopo Antonio Genovesi. Chi aveva più ragione?

Una seconda proposta chiama in gioco l'"etica individuale": i membri di un'organizzazione interiorizzano la norma etica ("è importante la collaborazione" come valore, ad esempio) e la seguono perché sanno che, una volta interiorizzata

la norma e sperando che anche gli altri la interiorizzino, saranno più felici (hanno *payoff* maggiori) seguendo quella data condotta morale⁵.

Questa soluzione, non necessariamente alternativa, ma potenzialmente complementare alla prima (anche se la complementarità non è automatica)⁶, consiste nella formazione di un'etica individuale grazie alla quale i soggetti attribuiscono un valore intrinseco alla cooperazione. È come se ai *payoff* che leggiamo nella matrice si aggiungesse qualcosa di immateriale quando si coopera, e quindi i *payoff* della cooperazione aumentano. Quando una persona con etica ambientale differenzia i rifiuti, non ha solo la ricompensa materiale di vivere in un habitat più bello e pulito; sente anche una gioia morale che nasce dalla coerenza ai propri valori - o una sanzione di segno opposto, quella volta che stanco e distratto getta un fazzoletto di carta nel giardino.

Queste soluzioni partono dall'individuo e terminano con esso. Ma è possibile non rimanere solo sui valori individuali e arrivare ad una diversa percezione del problema, che punti su di una logica immediatamente e genuinamente sociale? Se sono dilemmi sociali è perché nascono e si sviluppano in situazioni dove si è in relazione con gli altri, dunque la logica individualistica forse non è l'approccio più corretto per leggere e far fronte a tali dilemmi.

Negli ultimi anni sta maturando tra gli studiosi una via di ricerca che chiama in ballo la cosiddetta razionalità del noi, uno sguardo più sociale al modo di ragionare e di agire delle persone. Nel prossimo paragrafo la illustreremo e proveremo a spiegare i dilemmi alla luce di questo tipo di razionalità.

3 | LA RAZIONALITÀ DEL NOI

La razionalità del noi, o *we-rationality*, è un tentativo di ridefinire la prospettiva con cui il problema del comportamento cooperativo viene presentata. Si tratta, in altre parole, di modificare gli assi cartesiani su cui si poggia l'idea di razionalità utilizzata dai modelli economici. Come scrive uno dei primi esponenti di questo

⁵ Dal punto di vista tecnico, è come se i soggetti cambiassero le loro preferenze nel tempo fino ad includere nella propria funzione-obiettivo anche il bene pubblico: in questo modo il bene da "comune" diventa anche "privato", grazie a ricompense e sanzioni interiori, che fanno preferire il comportamento etico a quello non etico.

⁶ Come ci ha mostrato l'economista svizzero Bruno Frey (Id., *Non solo per denaro. Le motivazioni disinteressate dell'agire economico*, Mondadori, Milano 2005), l'uso di sanzioni esterne può spiazzare le motivazioni intrinseche. Questo è un tema cruciale, perché quando le persone si sentono controllate e incentivate, può scattare un clima di sfiducia che distrugge le motivazioni intrinseche. Qualcosa su questo abbiamo detto parlando di incentivi e premi.

approccio, ciò che conta non è come il soggetto concepisce l'oggetto della scelta o le sue conseguenze, ma come il soggetto percepisce se stesso e gli altri con cui viene in relazione⁷.

Se, ad esempio, fossimo capaci di vederci insieme all'altro come parte di un "noi" più grande, non esisterebbe più alcun dilemma. Se mi metto davanti al problema di decisione chiedendomi non "cosa è meglio per me?", ma "cosa è meglio per noi?", allora vedo subito che per noi è meglio collaborare. Infatti, supponendo che chi si sente parte di un "noi" più grande non guarda solo al proprio risultato, ma a quello di tutti, allora è facile vedere come "collaborare" sia l'opzione che meglio risponde alla domanda: "cosa è meglio per noi?".

In realtà buona parte dei problemi teorici di questa prospettiva sta nello spiegare come mai questo "noi" non scatti nelle persone, e a quali condizioni si può mettere insieme il benessere individuale con quello collettivo, soprattutto - e qui sta il punto cruciale - quando non abbiamo garanzie che l'altro farà, come me, la sua parte.

Cerchiamo di provare a sciogliere alcuni di questi nodi.

Il modo più semplice per iniziare il nostro ragionamento è assumere che per ciascuno sia importante il risultato complessivo, e quindi la somma dei benefici di ciascuno⁸.

In un mondo in cui tutti collaboriamo questa somma è 4 (2+2); lo scenario in cui nessuno collabora è 0, mentre se io collaboro e l'altro no è 2 (3-1). Se dunque il senso del noi prevale nell'organizzazione, non c'è più alcun dilemma, perché 4 è meglio di 2 e di 0.

La domanda cruciale, però, è: come è possibile favorire il senso del noi, come può scattare questo modo di vedere le situazioni all'interno di un'organizzazione, in una collettività?

L'emergere del senso del noi è considerato dagli scienziati sociali un vero e proprio modo di ragionare, una forma di razionalità: è la cosiddetta razionalità del noi (*we-rationality*). Diversi studiosi hanno cercato di delineare come e quando questa forma di razionalità può essere all'opera nelle persone.

⁷ Cfr. M. Bacharach, *Beyond Individual Choice: Teams and Frames in Game Theory*, Gold N. and Sugden R., Princeton University Press 2006.

⁸ La somma dei *payoff* è il modo più intuitivo per ragionare su una funzione che rappresenti gli obiettivi del gruppo. In realtà la funzione può essere più complicata ed incorporare altri elementi. Per esempio, secondo Bacharach, la funzione dovrebbe incorporare elementi di equità: se i *payoff* sono uguali tra i diversi giocatori, l'utilità del gruppo è maggiore rispetto a quando sono diversi e quindi nel gruppo qualcuno sta meglio e qualcuno peggio.

L'idea, che ha radici in pensatori classici, come Jean-Jacques Rousseau o Antonio Genovesi, e che oggi è sviluppata da alcuni economisti, è quella di sviluppare una concezione della razionalità dove, nel decidere quale azione intraprendere, una persona può pensare non tanto “questa azione ha buone conseguenze per me”, ma piuttosto “questa azione è la mia parte di una nostra azione che ha buone conseguenze per noi”.

Tra i filosofi contemporanei che si sono occupati della razionalità del noi, spicca Hollis, il quale nel suo libro *Trust within reason (Fiducia entro la ragione)*, si propone di sviluppare una concezione della razionalità plurale. Scrive Hollis: «abbiamo bisogno di una concezione più sociale per riuscire ad esprimere cosa le persone sono e una visione più legata al loro ruolo sociale, che ci consenta di capire perché il mondo va avanti, e serve a esprimere la nostra umanità»⁹.

Siamo abituati a pensare alle nostre decisioni come il risultato di una ponderazione, tutta individuale, dei possibili esiti. Hollis suggerisce che in molti casi ragioniamo anche sentendoci parte di un “noi” più grande, che è la famiglia, o la società in cui siamo immersi.

«Perché chi contribuisce ai beni pubblici in certi casi si preoccupa dei *free-riders* e in altri casi no? C'è una logica dell'“abbastanza”, credo, che può far sì che la maggior parte delle persone decidano di contribuire, a condizione che entri in gioco un senso di *membership*. I donatori cooperano se sono fiduciosi che abbastanza sangue sarà donato da abbastanza persone. Così, i beni pubblici che dipendono dall'altruismo creativo, sono una questione di un “abbastanza” sufficientemente grande da assicurare il bene e di “abbastanza” contributori per la mutua assicurazione che contribuire è un'attività degna di essere posta in essere. “Abbastanza” è quindi “abbastanza”¹⁰.

L'economista che ha maggiormente studiato questa forma di razionalità da un punto di vista economico è Michael Bacharach¹¹. Egli, oltre a fornire una spiegazione di come funziona una razionalità non individualistica, cerca di comprendere anche che cosa fa scaturire nelle persone questo modo di ragionare.

⁹. M. Hollis, *Trust within reason*, Cambridge University Press, Cambridge 1998, p. 104.

¹⁰. *Ivi*, p. 147.

¹¹. Cfr. M. Bacharach, *Variable Universe Games* in K. Binmore - A. Kirman - P. Tani (a cura di), *Frontiers of game theory*, MIT Press, Cambridge-Londra 1993, pp. 255-275; Id., *Interactive Team Reasoning: A Contribution to the Theory of Co-operation*, in “Research in Economics”, vol. 53(2), 1999, pp. 117-47; M. Bacharach - D. Schale, *Variable-Frame Level-n Theory*, in “Games and Economic Behavior”, vol. 32(2), 2000, pp. 220-46; M. Bacharach, *Beyond Individual Choice: Teams and Frames in Game Theory*, Gold N. and Sugden R., Princeton University Press 2006.

Secondo Bacharach le persone iniziano a ragionare come “noi” quando si identificano con un gruppo, e questa identificazione è favorita dall’emergere del “*frame noi*” che, stando alla definizione di Bacharach, è definito come un insieme di concetti che il soggetto usa per decidere. Per ragionare come “we” (noi), un giocatore deve avere il concetto “we” nel suo *frame*. Un *frame*, spiega Bacharach, sta al ragionamento di una persona come gli assi cartesiani stanno ad un grafico: delimita i ragionamenti possibili e logici. E il fatto che un certo *frame* sia attivo o meno è una questione che potremmo definire psicologica. È come se, data la struttura cognitiva del cervello umano, si attivasse uno spazio cartesiano in cui gli assi non sono più centrati sull’*io*, ma sul *noi*. Pensiamo, per esempio, ad una situazione in cui si condivide un ascensore tra sconosciuti: ognuno si sente come un “io” tra altre persone. Se dovesse capitare che l’ascensore si blocchi e si rimanga fermi per un po’ di tempo, è molto probabile che in questo caso si attivi il “*frame noi*”. Siamo “noi” quel gruppo di persone che sta condividendo un’avventura inaspettata, e insieme si cerca di venirne fuori. La natura psicologica del *frame* rende l’approccio di Bacharach particolarmente rilevante da un punto di vista esplicativo, ma anche difficile da modellare analiticamente.

L’approccio di Robert Sugden¹², viceversa, introduce l’idea della reciprocità nell’analisi, nel senso che il *team reasoning* può funzionare solo nel momento in cui ogni persona facente parte del team mostri fiducia nel fatto che anche gli altri elementi del gruppo agiscano a loro volta in modo cooperativo. C’è una ragionevole rassicurazione (*assurance*) sul fatto, insomma, che le persone possano comportarsi come gruppo. Sugden parla di *common reason to believe*, una comune ragione di credere. Il problema che nasce dalla teoria di Sugden è la difficoltà di identificare le situazioni in cui si viene a creare questa comune ragione di credere. Sugden stesso, riconoscendo tale difficoltà, suggerisce che essa potrebbe derivare da pubbliche obbligazioni, come quelle delineate da Gilbert¹³, oppure, più semplicemente, possono essere indotte da esperienze ripetute di regolarità dei comportamenti in una data popolazione, e cioè dalle convenzioni sociali.

Per sintetizzare, nella versione di Bacharach se le persone si identificano come un gruppo iniziano a ragionare come un team, mentre in quella di Sugden le persone possono identificarsi con un gruppo, ma il team reasoning non segue automaticamente.

¹² Cfr. R. Sugden, *Thinking as a team: toward an explanation of nonselfish behaviour*, in “Social Philosophy and Policy”, vol. 10, 1993, pp. 69-89; Id., *Team Preferences*, in “Economics and Philosophy”, vol. 16, 2000, pp. 175-204; Id., *The logic of team reasoning*, in “Philosophical explorations”, vol. 6, 2003, pp. 165-181.

¹³ Cfr. M. Gilbert, *On social facts*, Routledge, Londra 1989.

Tornando a Bacharach, e a come possa emergere in una persona l'identificazione con un gruppo, possiamo soffermarci in particolare sul dilemma del prigioniero:

«In un dilemma del prigioniero, le persone possono vedere solamente, o in maniera più evidente, le caratteristiche dell'interesse comune e della reciproca dipendenza che giacciono nei payoff della diagonale principale. Ma essi possono anche vedere il problema in un altro modo. Per esempio, qualcuno potrebbe essere colpito dal pensiero che l'altro giocatore è in condizione di ingannarlo giocando Non Coopera, nell'aspettativa che lui giochi Coopera. *La percezione di questa caratteristica inibisce l'identificazione di gruppo*»¹⁴.

Ci sono dunque caratteristiche che favoriscono l'identificazione di gruppo e caratteristiche che invece la inibiscono. Per esempio, una caratteristica che favorisce l'identificazione di gruppo è che in un gioco ci sia una soluzione che è chiaramente migliore per il gruppo, rispetto ad altre situazioni, oppure una soluzione che appare come "unica" rispetto alle altre. L'identificazione di gruppo è anche favorita quando non c'è troppa differenza tra i *payoff* individuali legati ad una scelta¹⁵.

Richiamiamo la nostra *Tabella I*, con alcune variazioni: se la situazione fosse la seguente (cioè, come nella *Tabella II*, con più disuguaglianza nella distribuzione dei benefici della cooperazione), alcuni esperimenti¹⁶ mostrano che il "frame noi" scatta meno volte e in meno persone:

		L'ALTRO (GLI ALTRI)	
		Collabora	Non collabora
IO	Collaboro	2,5,1,9	-1,3
	Non collaboro	3,-1	0,0

Tabella II

¹⁴ Cfr. Bacharach, *Beyond Individual Choice*, p. 86.

¹⁵ Non è necessario che i *payoff* siano uguali, purché la differenza sia percepita come accettabile per potersi "sentire" parte dello stesso team.

¹⁶ Cfr. M. Faillo - A. Smerilli - R. Sugden, *Bounded best-response and collective-optimality reasoning in coordination games*, in "Journal of Economic Behavior and Organization", n. 140, 2017, pp. 317-335.

La situazione in cui si coopera continua ad essere migliore sia da un punto di vista individuale, sia collettivo, rispetto ad una situazione in cui non si collabora (4.4 - la somma associata alla collaborazione generalizzata - è ancora maggiore di 2 e di 0). Ma, a differenza della situazione precedente, il fatto che ci sia asimmetria nei benefici (2.5 per me e 1.9 per l'altro), rende meno "saliente" il noi nella diagonale principale, e spinge i partecipanti al gioco di vedere relativamente di più il calcolo individuale di costi e benefici per ogni esito, favorendo la lettura e la soluzione individualistica.

È il "sentirsi tutti sulla stessa barca", che rende un agglomerato di persone una comunità. E per sentirsi tutti sulla stessa barca c'è bisogno che non ci siano troppe differenze di trattamenti, e che l'equità sia saliente e rilevante.

4 | PER CONCLUDERE

In quest'articolo, a partire dall'importanza della cooperazione nelle faccende umane e sociali, ci siamo soffermati sull'illustrazione dei dilemmi sociali, situazioni che sembrano non favorire la cooperazione spontanea dei soggetti, per lo meno quando ci si pone davanti alle situazioni cercando di ricavarne il meglio per sé. Abbiamo anche visto, però, che le stesse situazioni possono essere guardate da un altro punto di vista, quello, cioè, della comunità, di un noi collettivo di cui io mi sento parte: è l'approccio della *we-rationality*. La teoria economica ha cercato di spiegare come e perché un tal modo di rapportarsi ai dilemmi sociali possa esistere.

Le potenzialità dell'applicazione della *we-rationality* sono molto promettenti, come ben esemplificato in altri lavori¹⁷, poiché è un approccio che consente di spiegare in modo esaustivo alcuni risultati della teoria dei giochi standard che, altrimenti, sarebbero considerati contraddittori.

Molti esperimenti dell'ultimo decennio, infatti, mostrano risultati del dilemma del prigioniero *one-shot* in cui la percentuale di chi decide di cooperare varia tra il 40 e il 50 per cento¹⁸.

Le teorie basate sulla *we-rationality*, o sul *team-reasoning* sono abbastanza recenti, ma se ne comincia a fare uso, e anche a criticarle. Uno scritto di Gintis può riassumere lo scetticismo verso questo tipo di teorie:

¹⁷ Cfr. A. Smerilli, *We-thinking and vacillation between frames: Filling a gap in Bacharach's theory*, in "Theory and Decision", 73(4), 2012, pp. 539-560.

¹⁸ Cfr. D. Sally, *Conversation and cooperation in social dilemmas: a meta-analysis of experiment from 1958 to 1992*, in "Rationality and society", vol. 7, 1995, pp. 58-92.

«Riguardo al “*team reasoning*”, esiste certamente molta evidenza sul fatto che la comunicazione prima che il gioco cominci, le interazioni faccia a faccia, e i contesti che accrescono la solidarietà tra i giocatori, fanno aumentare i comportamenti pro-sociali e accrescono i *payoff* medi del gruppo, ma ciò è di solito attribuito al fatto che i giocatori associano un peso positivo a quello che gli altri riceveranno, e hanno fiducia che anche gli altri si comporteranno in maniera pro-sociale. Ma questi sono effetti dovuti a preferenze non standard, non a modi di ragionare. La scelta del *payoff* che massimizza il guadagno del gruppo in un gioco di coordinamento, quando i giocatori ricevono un *payoff* negativo se il coordinamento fallisce, può essere spiegato in modo più parsimonioso. Se io non conosco nulla degli altri giocatori, allora tutte le mie strategie hanno una stessa probabilità di essere vincitrici, e quindi la mia personale massimizzazione dei *payoff* mi suggerisce di scegliere la strategia che dà il *payoff* massimo per tutti. Nulla di così esotico come il “*team reasoning*” è richiesto per ottenere questo risultato»¹⁹.

Il ragionamento di Gintis non è sbagliato, ma in primo luogo, se può dare ragione della scelta dell’equilibrio Pareto-dominante (quello cioè in cui le utilità sono massime per entrambi i giocatori), in un gioco di coordinamento non può però spiegare la cooperazione nel Dilemma del Prigioniero. L’argomento di Bacharach (e di Sugden) è proprio questo: il *team reasoning* è l’unica teoria in grado di spiegare, allo stesso tempo, la scelta che massimizza i *payoff* in un gioco di coordinamento e la scelta di cooperare in un dilemma del prigioniero. Nel ragionamento di Gintis, poi, e in generale nella teoria delle preferenze sociali, si assiste ad una trasformazione dei *payoff*, e tale trasformazione è stata, per esempio, duramente criticata da Binmore²⁰, mentre nella teoria di Bacharach si assiste ad una trasformazione di unità di “*agency*”.

Si potrebbe andare ancora oltre nel ragionamento, ma forse non è questo il contesto adatto per farlo. Ritengo che la *we-rationality* sia un tentativo, scientificamente fondato, di uscire dal monadismo dell’*homo oeconomicus*. Un tentativo che merita di essere esplorato per dare ragione di un io in relazione anche nel ristretto ambito della scienza economica. In fondo tutta la scienza economica si è fondata sulle scelte dei singoli: “Se comprendi l’individuo, avrai compreso tutto” della scienza economica e del mondo, sostiene Katrine Marçal²¹, criticando l’imposta-

¹⁹. H. Gintis, *A critique of team and Stackelberg reasoning*, in “Behavioral and Brain Sciences”, vol. 26, 2003, p. 161.

²⁰. Cfr. K. Binmore, *Playing fair*, MIT Press, Cambridge 1994.

²¹. Cfr. K. Marçal, *I conti con le donne. Come gli economisti hanno dimenticato l'altra metà del mondo*, Ponte alle Grazie, Milano 2016.

zione dominante del pensiero economico: la società è semplicemente una somma di individui, essi interagiscono, ma non si incontrano. Come le palle da biliardo. Le interazioni possono modificare le scelte, ma non la coscienza di sé. Questa semplificazione della realtà ha reso la scienza economica molto attraente, l'ha messa in grado di poter dare spiegazioni semplici a problemi complessi. Pensiamo al premio Nobel Gary Becker, che con l'estensione delle funzioni di utilità ha cercato di spiegare tutto il possibile: perché le persone si sposano? Per massimizzare la propria utilità. Perché divorziano? Per lo stesso motivo. Perché educano i figli al rispetto e alla generosità? Per massimizzare la propria utilità intertemporale: da vecchi avranno chi li cura. Certo, negli ultimi anni numerosi sono stati i tentativi di portare Venerdì nell'isola economica di Robinson Crusoe, ma l'impostazione di fondo è rimasta sempre quella dell'individualismo metodologico. Si possono rendere le preferenze più sociali, ma alla fine quello che rimane è sempre l'individuo con la sua funzione di utilità. La *we-rationality* è un tentativo di andare oltre. È ambizioso, e dunque a molti sembra esotico, ma può spiegare una parte di realtà, e può farlo a partire da un essere in relazione. Può spiegare l'evoluzione delle organizzazioni a movente ideale, dei grandi movimenti religiosi, ma anche della criminalità e della mafia. Merita dunque un posto nell'evoluzione del pensiero economico e sociale.