

RELAZIONALITÀ E SCIENZA ECONOMICA. UNA APPLICAZIONE

di
LUIGINO BRUNI

Using game theory, and in particular "trust games", it is possible, with a vision of reciprocity rooted in the "trinitarian paradigm", to unpack gratuitousness as it characterizes reflection upon the category of gift in contemporary thought. In this way it is possible to come to a description of the dynamics of a "unconditional reciprocity", in which the choice of giving is not conditioned by the expectation that the other will give back, but the result is inevitably conditioned by the response. This relational dimension differentiates between gift-reciprocity and pure altruism or philanthropy, and makes it always, at least potentially, wounding. The trinitarian paradigm seems, from this point of view, to be able to offer new frames for describing and understanding contemporary human behaviours, and in this way contributes to the creation of a new formal language, one that goes beyond the individualistic paradigm which characterizes game theory itself.

Sophia IV (2012-2) 196-203

Una premessa

Nella storia del pensiero economico non sono del tutto assenti tentativi di importare paradigmi teologici. Uno dei più noti è quello dell'economista italiano Emanuele Sella, che cercò di immaginare una costruzione teorica dell'economia a partire addirittura dal paradigma trinitario. Emanuele Sella, torinese, membro della nota famiglia di banchieri ed economisti, è stato un economista noto della sua generazione, in contatto con i più importanti economisti italiani del tempo[1]. Fu allievo stimato di Luigi Einaudi, il quale gli attribuisce il miglior trattato sulla concorrenza (del 1910), e l'invenzione della teoria del "punto critico", una delle leggi più importanti della scienza economica (a suo dire). Sella fu anche discreto poeta, e oggi è più ricordato per le sue liriche che per la scienza economica.

Ecco cosa scrive in un testo dall'eloquente titolo, *La dottrina dei tre principi*. Il titolo del paragrafo recita: *Adombrazione trinitaria nella costruzione dell'economia cattolica*. Vi leggiamo:

> «il discoprire il suggello del trinitarismo nella sintesi del pensiero economico ha qualcosa di meraviglioso […]. (1) Tre sono i grandi principii e tre le triadi che essi generano, e si unificano in un solo archetipo. (2) Il valore non è suscettivo di altra rappresentazione geometrica che come grandezza trigonometrica; (3) Tre, a intervallo dato, sono i fattori agenti della produzione: natura, capitale, lavoro […]. (4) Essendo tre i fattori, tre sono le grandi branche delle loro correlative utilità, guadagni, rimunerazioni. (5) L'evoluzione economica passa dallo scambio binario (baratto) a quello ternario (monetario): e questo trionfa […]»[2].

E quindi così conclude:

> «ora l'economia, come sistema scientifico allusivamente e adombrativamente trinitario, non è stata ancora (neppure tra gli economisti cattolici) consapevolmente costruita, anche perché e la cultura teologica negli economisti in generale è nulla e la cultura economica dei teologi è minima»[3].

Ora, pur cogliendo in una tale operazione una qualche ispirazione e intuizione, nessuno può pensare che questa di Sella possa essere considerata una mediazione corretta e fruttuosa del modello trinitario nella scienza economica. Occorre, allora, muoverci con coraggio in altre direzioni.

1) Famosa, e pubblicata su *La Riforma Sociale*, è una lettera a lui indirizzata del grande economista Vilfredo Pareto.
2) E. Sella, *La dottrina dei tre principi*, Cedam 1930, p. 112.
3) *Ibid*., p. 113.

1. Un po' di storia del pensiero

Un primo dato da cui partire è prendere atto che la storia del pensiero economico è popolata di paradigmi, modelli, metafore provenienti da altre discipline o ambiti della vita. La prima sintesi della scienza economica è quella operata da Adam Smith (1723-1790), e dalla scuola inglese, tra la fine del Settecento e la fine dell'Ottocento. In questa stagione della scienza economica, l'economia scrisse le sue prime leggi utilizzando il paradigma newtoniano, che offrì linguaggio, immagini e codice simbolico entro cui Smith e gli altri economisti "classici" collocarono le loro teorie economiche ("il prezzo di mercato 'gravita' attorno al prezzo naturale", Smith 1776; "ciò che nella fisica è la legge di gravità, nell'economia è il desiderio di posseder denaro", Galiani, *Della moneta*, 1751, Napoli, p. 91). Dalla fine dell'Ottocento, il paradigma della fisica newtoniana ha lasciato poco a poco (sebbene sia rimasto e rimane sempre presente) il posto alla psico-fisica, e ai suoi primi tentativi di misurazione dei piaceri e delle sensazioni. Economisti come Edgeworth, Pantaleoni, Jevons fondarono i loro modelli e teoremi (orami sempre più matematici) su queste prime leggi di psicologia sperimentale (esperimenti associati ai nomi di Wound, Weber, Fechner, ecc.), poiché, in una età dominata dalla filosofia positivista, fondare le leggi economiche su basi psicologiche sperimentali sembrava conferire alla giovane scienza economica uno statuto epistemologico più robusto. In questo stesso periodo, occorre aggiungere anche il paradigma darwiniano tra quelli che più hanno iniziato ad influenzare gli autori di scienze economiche e sociali (Herbert Spencer, ma anche l'italiano Achille Loria).

Nel Novecento l'economia ha continuato a farsi influenzare da altri paradigmi e linguaggi: il più noto e importante è quello della *Teoria dei giochi*, che da branca della matematica negli anni '30 è divenuto progressivamente il principale linguaggio della scienza economica contemporanea. Oggi, poi, c'è un forte ritorno della metafora evolutiva (teoria dei giochi evolutivi, teoria evolutiva dell'impresa, ecc.), per non parlare della scienza aziendale e organizzativa contemporanea che è in continua sinergia con molti paradigmi provenienti da varie discipline e linguaggi. Resta comunque vero che l'impronta del paradigma della fisica newtoniana è ancora ben visibile. Anche da questo paradigma, ad esempio, deriva l'impostazione individualistica e non relazionale dell'economia: questa scienza vede e studia i "punti materiali" (gli individui), non le relazioni tra di loro, che vengono considerate come non aventi un valore intrinseco, ma solo strumentale e/o estrinseco. Non sarebbe, pertanto, impossibile o scorretto, in linea teorica, immaginare che alcuni economisti si possano lasciare ispirare anche da un paradigma teologico come quello trinitario, per costruire modelli per la comprensione, descrizione e previsione dei comportamenti degli agenti nel mercato e nell'impresa. Ma come? In quanto segue cercherò di indicare alcune prospettive, lungo le seguenti due direzioni:

a) mostrare a mo' di esempio un tentativo attualmente in corso (reciprocità);

b) suggerire, in conclusione, alcune direzioni nelle quali ci si potrebbe ancora spingere, osando di più.

2. Una nota di metodo

Sono convinto che dietro l'enfasi sulle relazioni, che si ritrova in molti degli economisti legati al progetto culturale originato dal carisma dell'unità e all'Istituto Universitario Sophia, ci sia anche un tentativo di mediare, con le opportune precauzioni metodologiche, alcune dimensioni di quello che qui è stato definito *paradigma trinitario*. Questa influenza si manifesta lungo due direzioni:

a) nel modo di "vedere" e leggere la realtà. Nelle analisi dei fenomeni (impresa, consumo, felicità, mercati, ecc.) si parte dalla persona-in-relazione, e si guarda il mondo economico "vedendo" anche, e soprattutto, le relazioni interpersonali. Ciò fa sì che si attribuisca un posto centrale alle relazioni interpersonali quando si osserva la vita economica. Il primo cambiamento che produce una ontologia trinitaria è dunque un cambiamento negli "occhi intellettuali" dello studioso.

b) Dal punto precedente deriva che le domande da cui originano ricerche e progetti di ricerca sono domande fortemente caratterizzate dalla centralità della dimensione relazionale. Non è certo un caso che i temi che caratterizzano la produzione scientifica di molti degli economisti del nostro "gruppo di ricerca" si chiamino "beni relazionali", "fiducia", "felicità civile", "fraternità civile", "reciprocità incondizionale", "*we-rationality*", "dono", "gratuità": tutte categorie che hanno a che fare costitutivamente con le relazioni.

c) Anche le analisi e gli studi sulla povertà (all'interno dell'Economia di Comunione, ma non solo in questa) partono dalle "relazioni malate": la povertà la si guarda a partire da rapporti sbagliati, che vanno curati prima di intervenire sui singoli individui.

3. Un esperimento: la reciprocità incondizionale.

In questa ultima sessione (che è comunque centrale nel nostro discorso, sebbene collocata alla fine), mi soffermo su una applicazione alla teoria della reciprocità, che si pone al centro delle mie ricerche di questi anni[4]. Per entrare all'interno di una teoria della reciprocità che vorrebbe esprimere almeno alcune dimensioni di quella particolare logica relazionale che nasce dal paradigma trinitario, occorre partire dal dono. Il dono, lo sappiamo, si compie all'interno di una grammatica, sintassi e semantica sociale: perché si compia il "fatto tutto sociale" del dono (nelle classiche parole di Marcel Mauss) occorrono almeno due esseri umani[5]: è questa dimensione *relazionale* che distingue il dono da esperienze in parte simili e con le quali ha delle aree di sovrapposizione, come la filantropia o l'altruismo (che possono non essere esperienze relazionali). Se ciò è vero, allora nell'esperienza del dono sono essenziali anche le aspettative di chi dona (A) nei confronti dell'altro

4) Cf., in particolare, il mio ultimo lavoro *Le nuove virtù del mercato*, Citta Nuova, Roma 2012.

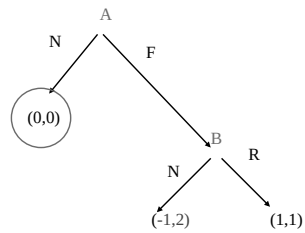
5) Si potrebbe discutere se esista anche un dono tra esseri umani e natura (dove sembra mancare, e forse manca, l'intenzionalità e la libertà), e tra natura ed esseri umani. Credo di sì (in particolare, ma non solo, con gli animali), ma non sono capace di fondare filosoficamente questa mia intuizione esistenziale.

che riceve (B), e soprattutto le condizioni soggettive (credenze, preferenze, …) e oggettive di Bruno, e potremmo continuare. Chi dona si colloca all'interno di un rapporto, e quindi non è mai indifferente nei confronti della persona che riceve il dono. In altre parole, il dono è una dimensione o un momento di un processo più complesso che possiamo chiamare relazione donativa o "circuito del dono", dove entra in gioco decisamente anche la categoria della reciprocità, e quindi con essa la vulnerabilità, certamente di chi dona, ma anche di chi riceve. Infatti, la dimensione della reciprocità è profondamente legata a quella del dono, e questo rende l'esperienza del dono sempre vulnerabile. Dipendiamo, in maniere e modi diversi, dalla risposta dell'altro/degli altri, ma nelle esperienze di dono-gratuità non ho garanzie per immunizzarmi dalla "ferita dell'altro". Il dono, quindi, può essere dono-gratuità, ma anche dono-obbligo o dono-*gadget*, quando nell'azione donativa manca la gratuità, con la sua tipica forza dirompente di cambiamento del mondo ma anche con la sua tipica vulnerabilità-ferita. Anche per questa ragione le culture hanno introdotto e sviluppato varie forme di reciprocità-senza-dono-gratuità (o quanto meno con dosi controllabili di dono), per cercare di ridurre la vulnerabilità del dono e disinnescarne sia la sua carica potenzialmente di morte, che quella di vita: la reciprocità della *philia* elettiva e, ancor più, quella del contratto, sono le principali alternative alla reciprocità del dono.

Credo, invece, che per poter parlare di una visione della reciprocità che nasce da un paradigma trinitario occorre compiere un'operazione ardita, e mettere assieme dono e reciprocità. Ma come è possibile mettere assieme il dono, che rimanda ad una certa idea di incondizionalità, e la reciprocità, che invece, nella tradizione delle scienze sociali, rimanda ad una dimensione di condizionalità, di dare-e-ricevere (*rectus-procus-cum*)? Un modo, semplice ed efficace, per entrare nel cuore di questo discorso che può apparire paradossale su dono e reciprocità, è utilizzare il linguaggio della teoria dei giochi, e in particolare il cosiddetto "gioco della fiducia", oggi molto utilizzato negli esperimenti. Non è un gioco che parla direttamente di dono, ma di relazioni dove sono presenti diversi elementi per comprendere anche il fenomeno del dono. Il gioco è sequenziale (A muove prima di B, e quest'ultimo gioca dopo aver osservato la mossa di A), e normalmente non ripetuto.

Il gioco della fiducia

Il gioco è sequenziale.
Il primo numerino (payoff) si riferisce a A, il secondo a B.



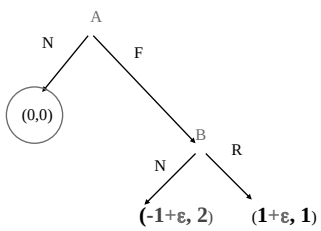
L'equilibrio o esito razionale del gioco è la scelta di A di non fidarsi (N) che produce l'esito (0,0), poiché se A continuasse fidandosi di B, a quel punto per B il *payoff* della non-reciprocità N (2) è maggiore di quanto otterrebbe ricambiando la fiducia (1). Ciò fa sì che A ritenga che, qualora non chiudesse il gioco alla prima mossa (scegliendo N) con esito (0,0), e desse così la possibilità a B di scegliere nel secondo stadio del gioco, A dovrebbe razionalmente aspettarsi un *payoff* finale di -1, che essendo minore di 0, la porta a chiudere subito il gioco in (0,0), a non iniziare cioè alcun rapporto con B.

Se dunque A seguisse semplicemente i dettami della razionalità economica standard, avesse cioè come unico interesse la massimizzazione del solo *payoff* individuale, e fosse quindi totalmente consequenzialista e individualista, non dovrebbe iniziare alcun rapporto fiduciario con B: perché invece faccia il primo passo della fiducia, occorre che si aggiunga al suo ragionamento un elemento diverso e più complesso della logica dell'azione razionale, almeno della razionalità tipica della teoria economica convenzionale (sempre più in crisi, grazie anche ai risultati confutanti dell'economia sperimentale). In realtà, quando si gioca questo e simili giochi in laboratorio, in contesti controllati, con studenti reali e con soldi veri, si nota che una significativa quota di soggetti A tende a fidarsi dei B, e che una significativa quota di soggetti B risponde alla fiducia ricevuta da A, preferendo l'esito (1,1) all'esito (-1,2). Come possiamo spiegare simili risultati sperimentali?

Qui mi concentro su una spiegazione che chiama in causa una caratteristica della relazionalità coerente con il paradigma trinitario. Ipotizziamo che A quando si fida gratuitamente dell'altro ottiene dal proprio comportamento donativo una ricompensa intrinseca di tipo immateriale o simbolico (che possiamo indicare con ε), che si aggiunge alle altre componenti materiali che invece dipendono dall'interazione con B. Se questa ricompensa intrinseca è abbastanza grande (ε>1 con i nostri valori[6]), A può donare senza bisogno di alcuna garanzia o credenza che B risponderà (verso A, o verso altri, come nel caso di reciprocità indiretta). Questa ricompensa intrinseca che A prova può avere più spiegazioni, alcune di tipo tipicamente altruistico (es. l'interesse per il benessere di B), o essere semplicemente

Il gioco della fiducia con ε

Se ε>1, A può decidere di donare incondizionatamente a B (infatti in questo caso sia -1+ ε, sia 1 + ε sono maggiori di 0 (non fiducia).



6) Infatti in questo caso sia -1+ ε, sia 1 + ε sono entrambi maggiori di zero (il payoff della non fiducia).

individualistiche, come la gioia interiore che A prova nell'aiutare un altro, oppure essere basata su un'etica di tipo kantiano o deontologica. Se però guardiamo bene la struttura di questo gioco, dove A sia un soggetto incondizionale del tipo appena descritto, ci accorgiamo subito di qualcosa di interessante relativo alla logica di questo tipo di rapporto. Anche se A, a causa della sua cultura e valori, attribuisce al dono una ricompensa intrinseca, e per questa ragione sceglierà di donare senza ragionare strategicamente circa il possibile comportamento reciprocante di B, in realtà A *dipende oggettivamente dal comportamento di B*. Se, infatti, l'azione fiduciosa-donativa di A incontrerà la risposta reciprocante di B, il risultato per A sarà $1+\varepsilon$; se invece B non risponde alla fiducia-dono, A otterrà un risultato ben diverso: $-1+\varepsilon$.

È questa dinamica, che distingue tra il ragionamento e i risultati *ex-ante* e quelli *ex-post*, che determina quella reciprocità che definisco *reciprocità incondizionale*. Quando questo tipo di logica è presente in una data persona (o, meglio, è attivata in alcune azioni da una data persona), questa persona *non condiziona* la propria scelta donativa all'aspettativa o speranza che B risponda[7], ma il suo benessere-risultato è inevitabilmente *condizionato* da quella risposta. Tutto ciò per dire che, sebbene l'atto intenzionale di dono sia sganciato dal registro della condizionalità e dal calcolo delle equivalenze e dei risultati, quell'essere ontologicamente-relazionale che chiamiamo *homo sapiens* dipende sempre *oggettivamente* dalle interazioni sociali nelle quali è inserito, e dalle scelte libere delle persone con cui entra in un rapporto[8]. *La reciprocità incondizionale è dunque una logica di comportamento dove il soggetto che pone in essere non è condizionato dalla risposta dell'altro nel momento della scelta, ma resta condizionato dagli altri nel risultato che raggiunge all'interno di una relazione.*

Nessun uomo è un'isola, neanche l'*homo donator*, poiché il dono non è mai un atto puramente e totalmente individuale e individualistico, ma si ascrive all'interno di una grammatica di relazioni sociali. Il dono è allora un *fatto tutto relazionale*, non solo sociale, poiché quando doniamo, oltre a dipendere evidentemente dalle prassi, culture e valori sociali degli altri con cui siamo in relazione, dipendiamo anche dalla risposta o non risposta del "tu" o del "lui" con il quale entriamo in relazione. È questa dimensione relazionale e quindi identitaria che differenzia, tra l'altro, il dono-reciprocità dall'altruismo puro o dalla filantropia, e che lo rende sempre, almeno potenzialmente, una ferita.

7) Il discorso si arricchirebbe ulteriormente aggiungendo i casi di quella nota come "reciprocità indiretta", dove entra in gioco la caratteristica che ho chiamato "terzietà".

8) Ovviamente le preferenze delle persone sono diverse, e il valore del peso della risposta di B sul benessere di A varia da soggetto a soggetto, e può essere molto basso (persino zero) in alcuni, e molto alto in altri. Inoltre, esiste un rapporto endogeno tra il comportamento di A e la risposta reciprocante di B, poiché quando B sperimenta il dono gratuito, tende a reciprocare anche perché raggiunto dal dono di A (così si esprime Vittorio Pelligra, in conversazione privata: "mi pare si possa dire che nel fidarsi c'è tanta più gratuità e dono, quanto minore è la credenza di A sulla probabilità che B reciprochi. Tanto più è irragionevole la fiducia, tanto più sorprende B, tanto maggiore sarà il suo effetto attivatore della reciprocità. Altrimenti è un 'dono scontato', nel senso di ovvio, ma anche nel senso che vale meno").

4. Nuove frontiere?

Le scienze sociali ed economiche, come accennato in apertura di questa nota, hanno da sempre cercato paradigmi esterni e più grandi della sola scienza economica, per trovare ispirazioni e suggestioni euristiche. Oggi viviamo in un tempo in cui il principale bene scarso sta diventando proprio "la relazione" gratuita di reciprocità, a valore intrinseco e non strumentale, quando osserviamo dai dati e dall'esperienza quotidiana che le carestie che stanno affamando le nostre società opulente sono sempre più non carestie di merci ma di beni, di beni spirituali e beni relazionali. Sarebbe pertanto necessario che proprio in questa nostra età povera, e quindi bisognosa, di relazioni, il paradigma trinitario possa offrire nuovi *frames* per descrivere e capire i comportamenti umani.

Quali dovrebbero essere i passi metodologici che la scienza economica dovrebbe fare, anche a partire dai primi passi che sta già facendo, alcuni dei quali accennati in questo scritto? Molti. Qui mi limito ad indicare un aspetto di carattere generale o, se vogliamo, epistemologico. Nella "reciprocità incondizionale" si cerca di spingere fin dove è possibile e su territori scivolosi un paradigma economico che continua ad essere centrato sul soggetto agente. In questi giochi e ragionamenti esistono sempre individui distinti e separati tra di loro e dove la relazione è presente, ma lo è tramite gli effetti che questa produce sulle persone che agiscono. Non abbiamo ancora trovato un modo per dire, allo stesso tempo, soggetto e relazioni assieme, senza cadere nell'altro rischio di vedere solo relazioni e non soggetti. Sarebbe, forse, necessario un nuovo linguaggio formale, che superi la stessa teoria dei giochi, che pur trattando di relazioni (si parte in due, e in questo ha già innovato rispetto alla teoria economica tradizionale), continua ad essere definita dal paradigma individualistico (soggetti individui con le loro funzioni obiettivo individuali). Occorre continuare a cercare, e a lasciarsi ispirare, e provocare, dalle domande di nuovi paradigmi, compreso quello trinitario.

LUIGINO BRUNI
Professore di Economia politica presso l'Università di Milano-Bicocca e presso l'Istituto Universitario Sophia
luigino.bruni@unimib.it