DELIBERARE: UNO SGUARDO ECONOMICO SULLE SCELTE COLLEGIALI



Collective decisions often involve a phase of discussion and information acquisition prior to voting. On this process of deliberation many disciplines offer different views. Political philosophy and political science offer ideal models inspired by principles of impartiality, cooperation and common good. Economics looks through the perspective of a single agent who seeks to maximize his own utility in a partial and competitive way. Experimental results show that the economic models currently in use, which considering only the competitive component, are incapable of explaining the presence of cooperative dynamics that contribute to agreement among participants. Hence there is room for modelling and exploring deliberative processes that combine competition and cooperation.

di
GIAMPIETRO PAROLIN

Fra l'utilità individuale e il bene comune

La vita è piena di decisioni collegiali, da quelle informali che si svolgono in famiglia a quelle più formali che avvengono in una riunione di condominio, in una associazione o nel consiglio di amministrazione di un'impresa. Ognuno di noi fa l'esperienza che il dispiegarsi delle decisioni può avvenire in modi diversi, che le aspettative sul modo di decidere e sull'esito possono essere molto diverse.

Normalmente una decisione collegiale prevede che si voti dopo aver discusso. In questo contributo si vuol guardare principalmente a quanto accade prima del voto con le fasi di discussione e di acquisizione dell'informazione, a quel processo chiamato dagli anglosassoni *deliberation*[1], tradotto in italiano con "deliberazione" ma ancora di uso non comune in questa accezione.

Diverse discipline offrono altrettanti sguardi sulla deliberazione:

- da un lato la filosofia politica e la scienza politica offrono modelli ideali, che si ispirano a principi di imparzialità, cooperazione e bene comune;
- dall'altro la scienza economica guarda alla prospettiva del singolo agente, che ricerca la massimizzazione della propria utilità in un'ottica parziale e competitiva.

Queste due polarità della deliberazione sono riscontrabili nel divario fra i modelli ideali proposti dalla filosofia politica, modelli che hanno fondato le moderne democrazie tramite i patti costituenti, ma anche le regole per la vita in comune e l'esperienza quotidiana: il luogo delle decisioni collegiali presenta diversi ostacoli ad una discussione costruttiva verso un accordo condiviso. Ostacoli dovuti alla presenza di preferenze eterogenee, conflitti di interessi, informazione privata non condivisa[2].

Lo sguardo economico alla deliberazione si concentra propriamente sugli aspetti competitivi che entrano in gioco accanto a quelli cooperativi: naturalmente la visione economica sulla deliberazione è l'esito di un assunto antropologico che ha disegnato un tipo d'uomo, l'*homo oeconomicus*, la cui razionalità è strettamente auto interessata.

Da questo assunto deriva anche la definizione di deliberazione più pertinente alla visione economica: la deliberazione razionale ha lo scopo di trasformare le preferenze attraverso l'argomentazione e/o la nuova disponibilità di informazioni[3].

In linea generale la deliberazione risulta composta da quattro elementi:

- Un primo componente è dato dall'insieme degli individui considerati e coinvolti.
- Un secondo elemento si costituisce dall'insieme delle opzioni pertinenti.
- Il terzo aspetto fa riferimento alle preferenze individuali rispetto alle diverse opzioni.

1) *Deliberation* non è facilmente traducibile in deliberazione, perché quest'ultima fa riferimento normalmente ad atti giuridici.
2) T.J. Feddersen, W. Pesendorfer, *Voting behaviour and information aggregation in elections with private information*, «Econometrica» vol. 65, n. 5 (1997), pp. 1029-2058.
3) J. Elster (edited by), *Deliberative democracy*, Cambridge University Press, 1998.

- Infine, quale quarto costituente, considera il meccanismo di aggregazione delle preferenze.

La teoria economica offre un contributo fortemente differenziato rispetto a queste quattro componenti, per quanto l'ambito di analisi sia piuttosto recente, non trattandosi di un oggetto di indagine specifico.

Quattro grandi filoni di ricerca economica, o sostenuti da strumenti tipici dell'analisi economica, si sono occupati di deliberazione:

- la teoria della scelta sociale (*social choice*), che si è concentrata sui sistemi di voto;
- la teoria della scelta pubblica (*public choice*) e l'economia industriale (*managerial economics*), che si sono occupate soprattutto di preferenze e del ruolo dell'informazione nella loro variazione;
- l'economia sperimentale (*behavioural economics*), che verifica in laboratorio la validità esplicativa e predittiva dei modelli teorici.

Calcoli e incentivi nelle decisioni collegiali

Non v'è dubbio che i filoni più interessanti, partendo dalla definizione di Elster centrata sulle preferenze, sono la teoria della scelta pubblica (*public choice*) e l'economia industriale (*managerial economics*): esse frequentemente, in letteratura, condividono il linguaggio della teoria dei giochi. La teoria della scelta pubblica nasce con il lavoro di Buchanan e Tullock[4] che, utilizzando i fondamenti e gli strumenti dell'analisi economica, cercano di leggere gli esiti della scelta collettiva per trarne spunti di miglioramento, in un lavoro di esplorazione a cavallo fra economia e politica. Tale lavoro mette in evidenza tutta quella parte economica di costi e benefici che va tenuta – non certo da sola – in debita considerazione, anche in un processo di discussione e non solo di decisione finale tramite voto.

La teoria della scelta pubblica ha sviluppato tre grandi temi:

- la teoria dei costi di comitato;
- il ruolo dell'informazione, analizzando come viene acquisita e condivisa dai partecipanti;
- il ruolo della persuasione.

La teoria dei costi di comitato si configura come uno strumento per analizzare i costi necessari per raggiungere un accordo. Questi costi sono di due tipologie.

Da un lato si hanno i "costi decisionali", quelli che l'individuo si aspetta di sostenere per l'accordo che si deve raggiungere in una decisione collettiva di almeno due o più decisori, e sono costi legati all'organizzazione del comitato di scelta, alla raccolta di informazioni, al tempo e alla fatica da dedicare per queste attività.

4) J. Buchanan, G. Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, 1962 (trad. it. *Il calcolo del consenso*, Il Mulino, 1998).

Dall'altro si hanno i "costi esterni"[5], che sono invece quelli che l'individuo teme di subire se non partecipa alla coalizione decisiva[6].

Punto forte di questa teoria è la ricerca del punto di equilibrio fra l'inclusione partecipativa e l'efficienza decisionale.

Molto ampio è l'apporto della teoria della scelta pubblica sul ruolo dell'informazione nel processo deliberativo. Centrale in questa teoria è il ruolo degli incentivi che possono giocare a favore della condivisione e della credibilità dell'informazione utilizzabile dai partecipanti. In base alla teoria dei giochi, sono infatti questi incentivi a consentire di determinare nozioni di equilibrio, ovvero a influenzare come i giocatori giocano il gioco.

La forma più diffusa per condividere l'informazione è la conversazione informale, il cui corrispondente modello di analisi in teoria dei giochi è il *cheap talk*. Generalmente nelle situazioni di scambio informativo non c'è incentivo a mentire[7], e il *cheap talk* può portare alla piena condivisione dell'informazione privata: d'altro canto, se l'incentivo a mentire è troppo forte, il *cheap talk* diventa completamente insignificante, mentre se esso è limitato, il *cheap talk* può essere significativo in equilibrio. In sintesi solo l'allineamento delle preferenze e dei valori rende efficace il *cheap talk*[8].

I modelli teorici, costruiti sul suddetto sistema di incentivi[9], mostrano come l'effetto della condivisione dell'informazione possa essere diverso in base alle diverse preferenze dei partecipanti alla discussione:

- i soggetti fortemente interessati ad una certa posizione (gli estremisti), non si curano né dell'informazione propria, né di quella che possono acquisire dal dibattito e votano sempre la stessa opzione;
- i soggetti totalmente disinteressati che, proprio per il disinteresse, ritengono la scelta da farsi solo in base alla propria opinione;
- gli unici soggetti che hanno qualcosa da guadagnare dal dibattito sono coloro che hanno un interesse, ma sono anche aperti a verificare che questa loro posizione sia sostanziata da dati di realtà e ritengono che il loro debba essere un voto informato che rappresenti al meglio lo stato del mondo.

5) La tassazione per un servizio che il singolo non gode, ma che godono altri cittadini, è un tipico esempio di costo esterno imposto al singolo stesso. E si intuisce quanto il cumularsi di "costi esterni" su alcuni cittadini e gruppi di cittadini senza che questi possano sperimentare anche qualche vantaggio dalla scelta collettiva (o "democrazia") porta gli stessi a forme di protesta pienamente comprensibili alla luce del contributo degli autori.

6) J. Buchanan, G. Tullock, op. cit., pp. 116-117.

7) J. Farrell, M. Rabin, *Cheap talk*, «Journal of economic perspectives», vol. 10, n. 3 (summer 1996), pp. 103-118.

8) D. Austen-Smith, T.J Feddersen, *Information aggregation and communication in committees*, Philosophical Transaction, 2009, pp. 364, 763-769.

9) Cfr. U. Doraszelski, D. Gerardi, F. Squintani, *Communication and Voting with Double-Sided Information*, «The B.E. Journal of Theoretical Economics», vol. 3, issue 1 (august 2003).

Quest'ultima posizione è quella che più di ogni altra si avvicina agli ideali deliberativi proposti dai filosofi politici, ed in particolare da Habermas[10].

È interessante notare come in alcuni modelli l'aumento della qualità dell'informazione riduca fortemente gli estremismi ed aumenti la rivelazione sincera da parte dei partecipanti[11].

Sempre sul versante dell'informazione diversi modelli si occupano del modo più efficiente per acquisire informazione utile per la decisione.

Una modalità efficiente per ottenere informazione per i decisori non informati e non sofisticati è la competizione fra parti interessate, a condizione però che gli interessi delle parti siano sufficientemente opposti[12].

Un altro dispositivo per acquisire informazione è il sistema dei patrocini (*advocacy*): si dimostra che esso funziona perché la parte interessata è fortemente incentivata ad impegnarsi nella raccolta delle informazioni e nell'elaborazione della decisione, mentre la parte imparziale persegue diverse cause anche confliggenti riducendo e disperdendo quindi il proprio sforzo ed impegno. Pertanto, nel disegno di un comitato, conviene combinare agenti partigiani, che hanno l'incentivo ad acquisire informazione, con agenti imparziali[13].

Sul versante della persuasione i modelli enfatizzano alcuni comportamenti-chiave. Emerge il ruolo dei "membri-chiave", con capacità di trascinamento, quali "perni di informazione", che hanno abbastanza credibilità nel gruppo per poter influenzare il voto di altri membri[14], mentre i membri moderati possono modificare la propria posizione iniziale solo se vi sono "buone notizie", ovvero se altri membri sostengono una posizione dopo aver acquisito nuove informazioni: è questo il meccanismo di "persuasione a cascata". Come pure si segnala l'asimmetria nei meccanismi di persuasione: la forza degli argomenti può essere diversa, se gli stessi argomenti sono presentati come tali oppure come contro-argomenti[15].

Esiti degli esperimenti

Dopo questa breve e stringata rassegna sui modelli teorici, è naturale chiedersi quali siano gli esiti della verifica empirica, realizzata tramite esperimenti.

10) J. Habermas, *Theory of communicative action*, Bacon Press, 1984.
11) U. Doraszelski, D. Gerardi, F. Squintani, op. cit.
12) P.R. Milgrom, J. Roberts, *Relying on the information of the interested parties*, «Rand Journal of Economics» vol. 17, n. 1 (1986).
13) M. Dewantrip, J. Tirole, *Advocates*, «Journal of Political Economy» vol.107, n. 1 (1999).
14) B. Caillaud, J. Tirole, *Consensus building: how to persuade a group*, «The American economic review» (December 2007).
15) A. Rubinstein, *Economics and language*, Cambridge University Press 2000.

Un'ampia rassegna di esperimenti che testano decisioni prese in condizioni di "dilemma del prigioniero"[16] è svolta da Sally[17], che si propone di valutare il ruolo di messaggi o conversazioni nell'influenzare le decisioni delle persone. L'analisi muove fra l'impianto teorico, che disegna un agente razionale egoista, per il quale la conversazione con altri dovrebbe essere priva di effetti (*cheap talk*), e le risultanze sperimentali, che mostrano invece come la discussione abbia un effetto fortemente positivo sulla disponibilità a cooperare da parte dei soggetti: la discussione prima di ogni giro incrementa del 40% la cooperazione, rispetto allo stesso gioco senza discussione.

Un altro risultato interessante è offerto da Eavey e Miller[18], che introducono una giusta distribuzione (*fair*) dei benefici fra i partecipanti al comitato. Gli esiti mostrano che i partecipanti otto volte su dieci preferiscono questo "fair point" rispetto ad altri esiti. Un risultato che ha anticipato l'onda dei modelli con preferenze sociali, mostrando come gli esiti dei comitati possano essere influenzati da meccanismi di comparazione interpersonale quali la giustizia, l'altruismo e l'universalismo[19].

Westwood[20] mostra che messaggi persuasivi e ricchi di spiegazione in un dibattito a coppie spostano le opinioni indipendentemente dalle differenze di conoscenza delle singole istanze. Dimostra pertanto che la persuasione può avere un effetto più rilevante rispetto all'acquisizione di nuova informazione.

McCubbins e Rodriguez[21] si chiedono se e in quali condizioni gli individui deliberano e quali sono gli esiti di benessere sociale che ne derivano. A partire dalla letteratura sulle scienze cognitive, i due autori considerano il fatto che parlare, ascoltare ed imparare sono comportamenti costosi alternativi ad altre attività che possono essere svolte [22].

Detto in termini economici, il processo comunicativo che avviene nella deliberazione può realizzarsi data la struttura degli incentivi ed i costi del deliberare

16) Il dilemma può essere descritto come segue. Due criminali vengono accusati di aver commesso un reato. Gli investigatori li arrestano entrambi e li chiudono in due celle diverse, impedendo loro di comunicare. Ad ognuno di loro vengono date due scelte: confessare l'accaduto, oppure non confessare. Viene inoltre spiegato loro che: se solo uno dei due confessa, chi ha confessato evita la pena; l'altro viene però condannato a 7 anni di carcere; se entrambi confessano, vengono entrambi condannati a 6 anni; se nessuno dei due confessa, entrambi vengono condannati a 1 anno, perché comunque già colpevoli di porto abusivo di armi (fonte: https://it.wikipedia.org/wiki/Dilemma_del_prigioniero).

17) D. Sally, *Conversation and cooperation in social dilemmas – A meta-analysis of experiments from 1958 to 1992*, «Rationality and society», vol. 7, n. 1 (January 1995), pp. 58-92.

18) C. Eavey, G. Miller, *Fairness in majority rule games with a core*, «American Journal of Political Science», n. 28 (1984), pp. 570-586.

19) T.R. Palfrey, *Laboratory experiments in political economy*, «Annual Review of Political Science», vol. 12 (June 2009), pp. 379-388.

20) S.J. Westwood, *The role of persuasion in deliberative opinion change*, Post-doctoral research, Princeton University 2014.

21) M.D. McCubbins, D.B. Rodriguez, *When does deliberating improve decisionmaking*, «Contemporaries Legal Issue», n. 9 (2006).

22) M.D. McCubbins, D.B. Rodriguez, op. cit., pp. 11-12.

ed è sottoposto ad una condizione di scarsità, normalmente tralasciata dai teorici della deliberazione. Naturalmente in questa struttura di incentivi va considerato il ruolo delle istituzioni che creano le condizioni affinché le persone possano discutere e decidere[23].

Con le premesse appena citate McCubbins e Rodriguez[24] hanno disegnato un esperimento per verificare le condizioni teoretiche ideali previste dai teorici della deliberazione – come ad esempio l'interesse comune, l'uguaglianza, l'acquisizione di informazione, il cambiamento di opinioni, ecc. – predisponendo corrispondenti condizioni sperimentali.

L'esperimento ha confermato le ipotesi formulate inizialmente dai ricercatori: il benessere sociale aumenta considerevolmente fra il trattamento base (senza comunicazione) e quello con comunicazione non costosa, tanto che ogni partecipante guadagna in media quasi 4 volte di più. Mentre lo stesso benessere sociale tende a decrescere a mano a mano che l'invio o la ricezione di informazione diventano costosi.

Anche chi scrive ha potuto recentemente realizzare un esperimento deliberativo[25] con un campione di studenti universitari appartenenti a due università (Cagliari e Sophia).

Si è chiesto a questi studenti di deliberare in piccoli gruppi su temi divisivi (unioni civili, *ius soli*, OGM). A partire dall'impianto proposto da Schkade, Sunstein, Hastie[26] si sono verificati quanto pesano alcuni fattori sul processo deliberativo sia in termini di consenso, che di spostamento delle opinioni dei partecipanti:

- la disponibilità di informazione di qualità variabile;
- la possibilità di discutere;
- la diversità culturale ed etica.

Seguendo quanto previsto dai modelli teorici della scienza economica, l'accordo dovrebbe realizzarsi dopo che si sono allineate le preferenze a seguito della discussione.

Sulla stessa linea di ragionamento l'assenza di discussione con un puro voto dovrebbe lasciare inalterate le preferenze.

I risultati dell'esperimento smentiscono queste previsioni: da un lato la discussione in sé risulta capace di attivare cooperazione, e quindi di generare accordo, senza un significativo spostamento di opinioni (preferenze); dall'altro la semplice osservazione del voto nel proprio gruppo deliberativo genera uno spostamento di opinioni a posteriori.

23) M.D. McCubbins, D.B. Rodriguez, op. cit., pp. 15-16.
24) M.D. McCubbins, D.B. Rodriguez, op. cit.
25) E. Corona, G. Parolin, V. Pelligra, *Culture, Information and Discussion: A Framed Field Experiment on Deliberation*, mimeo (2015).
26) D. Schkade, C.R. Sunstein, R. Hastie, *What Happened on Deliberation Day?,* «California Law Review», Vol. 95, n. 3 (June 2007), pp. 915-940.

Riconciliare competizione e cooperazione

Dai risultati sperimentali si deduce come i modelli basati sulla teoria dei giochi, se da un lato facilitano i meccanismi di previsione e calcolo degli esiti, dall'altro non riescano sempre a cogliere la ricchezza e la multiformità della deliberazione.

La scienza economica racconta solo un pezzo della storia delle decisioni collegiali.

Indubbiamente è presente – e sarebbe irrealistico negarla – una componente competitiva, componente che può certamente migliorare l'informazione disponibile in quantità e qualità, e che forse talvolta viene trascurata nelle decisioni collegiali.

Tuttavia, come emerge dagli esperimenti, vi è una componente cooperativa – quella che Habermas chiama razionalità deliberativa – che consente ai soggetti di "operare insieme e trovare un'intesa". Su questo fronte la scienza economica ha un ampio campo di modellizzazione e indagine empirica, che potrà arricchirsi in dialogo con le altre discipline che condividono questo terreno così importante per la nostra vita in comune.

GIAMPIETRO PAROLIN
PhD in Fondamenti e prospettive di una cultura dell'unità - indirizzo economico (I. U. Sophia)
Assistente incaricato del corso di Strategie aziendali presso l'Istituto Universitario Sophia
giampietro.parolin@gmail.com