

DAL MODELLO ECONOMICO RAZIONALE A UNA PROSPETTIVA DIFFERENZIALE

ERICH KIRCHLER

Università di Vienna

Che cos'è la razionalità? Chi si comporta in modo razionale con lo scopo di massimizzare il (proprio) utile? Un aneddoto raccontato da Forester (1984) dimostra che non è facile rispondere a queste domande:

Un uomo proveniente da una terra e da una cultura lontane, cerca e trova lavoro in un paese occidentale. In una pausa della sua attività scopre l'esistenza di una macchina dalla quale, dopo aver introdotto delle monete e dopo aver premuto un bottone, viene fuori, servito in una tazzina di plastica, dell'ottimo caffè. Divertito e incuriosito, lo straniero decide di continuare a «giocare» e inserisce nuovamente delle monete, spinge a caso alcuni tasti e dopo pochi secondi la macchina gli serve ancora il caffè. Soddisfatto delle «vincite» e ulteriormente stimolato a tentare la fortuna ripete i suoi movimenti e puntualmente la macchina gli serve il caffè. Dopo aver speso una somma relativamente ingente in questo gioco, passa un collega che ha assistito alla scena e gli suggerisce di non spendere tanti soldi per i caffè consigliandogli di berne uno o due solo quando ne ha voglia e ne sente la necessità. Sordo alle parole del collega ed irritato per l'interruzione, lo straniero, consolato dalle tante vincite di caffè, cerca altre monete e continua a godersi beato la generosità del destino.

Varie discipline sociali e filosofiche si pongono la questione ma forse l'economia ha proposto la definizione più chiara e semplice. Secondo il modello classico economico un individuo si comporta razionalmente quando l'ordine delle sue preferenze riguardanti un insieme di alternative rimane costante. Il cambiamento di preferenze e delle relazioni delle preferenze in contesti invariabili è segno di non-razionalità (Gravelle e Rees, 1981). L'immagine economica dell'agire umano dà per scontato il principio della razionalità come massima comportamentale e presuppone che l'individuo tenda a massimizzare l'utile o il guadagno (spesso egoistico).

Il modello economico della scelta razionale ha molti vantaggi dovuti alla sua semplicità e formalità. Spesso, però, l'eleganza della semplicità inganna e, come ironicamente dice George Bernard Shaw, per ogni domanda complessa esiste una risposta semplice – però è sba-

gliata. Anche il modello economico con l'assunzione della razionalità sulla base della massimizzazione del (proprio) utile viene severamente criticato. Il problema è – come dice Cameron (1997), noto economista inglese e critico degli assiomi economici del comportamento umano – che non vengono considerate le dimensioni della personalità di un individuo di fronte a un compito di scelta, non vengono considerati gli aspetti dell'identità personale e vengono ignorate le emozioni tipicamente umane. Le variabili psicologiche, studiate nella psicologia cognitiva e sociale, vengono percepite solo lentamente da alcuni economisti mentre la maggioranza non dimostra nessun interesse per la psicologia.

Vittorio Giroto nella sua rassegna si occupa della cooperazione in situazioni che vengono descritte come dilemmi sociali e in particolare analizza la scelta di andare a votare anche se i costi della partecipazione alle elezioni superano le entrate e se il profitto dell'individuo risulta negativo. L'autore dimostra che empiricamente è dimostrabile che in dilemmi sociali, come lo è il dilemma del prigioniero, gli individui cooperano anche se defezionando potrebbero aumentare il loro utile. La democrazia, in generale, funziona e i cittadini partecipano alle elezioni anche se i costi di tempo e di energia superano i vantaggi, cioè l'effetto che un singolo voto può avere sui risultati delle elezioni. Giroto offre inoltre varie spiegazioni di questi comportamenti secondo prospettiva della teoria economica non-logici ma psico-logici. Esistono vari motivi che spingono l'individuo a cooperare, come il motivo di comportarsi altruisticamente, oppure il motivo di seguire le norme sociali e morali, oppure la norma della reciprocità (Gouldner, 1960). Inoltre subentrano nelle scelte individuali pensieri quasi-magici come l'illusione di un proprio controllo della situazione.

La rassegna di Giroto è indubbiamente importante non solo perché dimostra la fecondità della psicologia cognitiva e sociale nella spiegazione di comportamenti economici ma anche perché prova che le due discipline hanno in comune più che una sola riga di demarcazione: entrambe analizzano il comportamento umano e entrambe possono trarre vantaggio dal dialogo reciproco.

Vorrei però far notare alcuni aspetti che Giroto non elabora esplicitamente nel suo articolo e che a mio parere devono essere maggiormente presi in considerazione.

a) Gli assiomi della razionalità e della massimizzazione dell'utile, anche se puramente formali, devono essere considerati a due livelli di analisi differenti: sul livello individuale e sul livello aggregato e più astratto. Frey (1990) fa notare che certe anomalie osservabili sul livello individuale possono interessare la psicologia, ma non sono di particolare interesse per l'economia. Anche se le anomalie individuali vengono eliminate nel processo di aggregazione dei comportamenti dei

singoli individui e se spariscono su livello aggregato – per esempio negli indici economici nazionali – il modello economico ha comunque il vantaggio di simulare e prevedere il comportamento di un individuo astratto, o meglio, della comunità. La validità delle descrizioni di comportamenti individuali è di limitata importanza per l'economia. Anche se quasi tutti gli individui tendono a preferire risultati positivi per loro stessi e nella scelta delle loro alternative tendono ad essere razionali pur se sono sempre un po' irrazionali, sul livello aggregato predomina la razionalità come invariante. L'irrazionalità presente sul livello individuale varia non-sistematicamente e si perde nell'aggregazione.

Certamente è possibile che sul livello individuale ci siano delle tendenze anomale che non si osservano negli «indici economici aggregati». È stato però dimostrato empiricamente che in parecchi casi le anomalie individuali si manifestano anche su livello aggregato e, specialmente nei casi di dilemmi sociali, la razionalità individuale si trasforma in non-razionalità sul livello collettivo.

Ritengo necessario, sia da parte degli psicologi che da parte degli economisti, una precisazione del livello di analisi della razionalità. Spesso non è chiaro se una teoria riguarda un individuo astratto, prototipo, o la descrizione del comportamento di un individuo concreto e se la critica della teoria riguarda lo stesso livello della teoria.

b) Il secondo appunto riguarda i motivi personali e gli aspetti situazionali e culturali che Giroto presenta come forze spingenti alla collaborazione. Non mi sembrano abbastanza chiari i concetti di costi, guadagni e forze psicologiche e situazionali. Non è chiara la differenza tra i criteri che un individuo potrebbe considerare come costi o guadagni nella scelta razionale e tra le norme sociali e gli imperativi morali che rappresentano forze psichiche. Se per esempio la percentuale degli italiani che votano supera del doppio la percentuale degli elettori americani e le sanzioni dell'astenersi dalle urne sono abbastanza severe in Italia ma non negli Stati Uniti, la differenza nelle percentuali nei due paesi può essere spiegata nei termini della teoria economica senza nessuna modifica del concetto della razionalità. Le sanzioni rappresentano un costo per gli italiani che vanno alle urne e si comportano razionalmente, così come gli americani che preferiscono stare a casa, visto che per loro i costi del voto superano i vantaggi e le conseguenze legali negative all'astensione sono minime.

c) Nelle sue spiegazioni del comportamento cooperativo Giroto si avvicina ad una richiesta di una «psico-economia differenziale» ma non discute esplicitamente la necessità di una prospettiva differenziale. Conclude la rassegna affermando che una teoria generale dell'azione collettiva non è costruibile. Molte ricerche dimostrano che alcuni individui tendono a comportarsi secondo il modello razionale, alcuni

cooperano e altri ancora variano il loro comportamento in base alla situazione specifica. In una ricerca sulla negoziazione bilaterale ripetuta e dei processi di mercato, Kirchner, Fehr e Evans (1995) hanno rilevato che alcuni partecipanti erano cooperativi mentre gli altri defezionavano con lo scopo di massimizzare il loro utile. Il comportamento variante era in parte spiegabile considerando tre fattori: i criteri situazionali, i tratti della personalità e i motivi individuali. La teoria sugli effetti del «framing» di un problema decisionale (Kahneman e Tversky, 1984) tiene conto della situazione o meglio, della possibile interpretazione soggettiva della situazione. A questo punto mi chiedo: non sarebbe necessario sviluppare finalmente una tassonomia della situazione, simile alle tassonomie sulle caratteristiche individuali? Non è necessaria la costruzione di teorie differenziali piuttosto che una teoria generale, anche sulla razionalità, che tenessero conto degli aspetti personali e situazionali? E inoltre non sarebbe necessario costruire una meta-teoria che spiegasse in quali occasioni quali teorie sono valide?

d) Voglio ricordare infine che le scelte razionali studiate nei dilemmi sociali e anche il comportamento di voto si svolgono in contesti sociali. Certamente non è possibile in una rassegna tenere conto di tutta la complessità di fenomeni quotidiani ed è certamente accettabile una riduzione su temi più o meno isolati. Voglio però concludere questo commento focalizzando l'attenzione sui processi di interazione sociale e in particolare sulla variabile «tempo». La psicologia ed anche l'economia sperimentale raramente includono aspetti che si sviluppano nei processi che durano nel tempo. Scelte ripetute in contesti sociali e negoziazioni ripetute favoriscono lo sviluppo di fenomeni psicologici come per esempio l'interesse per il partner, la simpatia e la fiducia. Quando subentrano tali fenomeni non è più chiaro quali possano essere gli scopi degli individui: la massimizzazione del proprio utile, i benefici comuni oppure l'utile dell'altro. Anche se da una prospettiva razionale non è molto ragionevole fidarsi degli altri, solo la fiducia (sempre, almeno minimamente, rischiosa) garantisce un'economia funzionante.

BIBLIOGRAFIA

- CAMERON S. (1997). The economics of preference change: The case of arts therapy. *Journal of Economic Psychology*, 18, 453-463.
- FORESTER J. (1984). Bounded rationality and the politics of muddling through. *Public Administration Review*, 44, 23-31.
- FREY B.S. (1990). Entscheidungsanomalien: Die Sicht der Ökonomie. *Psychologische Rundschau*, 41, 67-83.
- GOULDNER A.W. (1960). The norm of reciprocity: a preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.

- GRAVELLE H., REES R. (1981). *Microeconomics*. London: Logman Group Ltd.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- KIRCHLER E., FEHR E., EVANS R. (1995). Social exchange in the labor market: Reciprocity and trust versus egoistic money maximization. *Journal of Economic Psychology*, 17, 313-341.

La corrispondenza va inviata a Erich Kirchler, Dipartimento di Psicologia, Università di Vienna, Goelsdorfasse 3/6, A-1010 Vienna, Austria, e-mail. erich.kirchler@univie.ac.at

DIREZIONE

Carlo Umiltà

REDAZIONE

Piero Amerio	Paolo Legrenzi
Marino Bosinelli	Giuseppe Mosconi
Luigia Camaioni	Augusto Palmonari
Cesare Cornoldi	Domenico Parisi
Pier Francesco Galli	Marco Poli
Walter Gerbino	Paolo Renzi
Remo Job	Dario F. Romano

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Paolo Umiltà (E-mail: p.umilta@mclink.it)

CONSULENTI EDITORIALI per l'anno 1996

Guido Amoretti (Pavia), Ornella Andreani Dentici (Pavia), Alessandro Angrilli (Padova), Luigi Anolli (Milano), Giovanna Axia (Padova), Maria Silvia Barbieri (Trieste), Piergiorgio Battistelli (Bologna), Guglielmo Bellelli (Bari), Beatrice Benelli (Padova), Patrizia Bisiacchi (Padova), Anna Silvia Bombi (Roma), Claudio Albino Bosio (Milano), Maria Antonella Brandimonte (Trieste), Nicola Bruno (Trieste), David Burr (Roma), Angelo Cangelosi (Genova), Nicoletta Caramelli (Bologna), Felice Carugati (Bologna), Clara Casco (Padova), Francesca Chiesi (Firenze), Lucia Colombo (Padova), Alberto Concu (Cagliari), Francesca Cristante (Padova), Laura D'Odorico (Padova), Vilfredo De Pascalis (Roma), Anna Maria De Rosa (Roma), Santo Di Nuovo (Catania), Francesca Emiliani (Bologna), Anna Paola Ercolani (Roma), Fabio Ferlazzo (Cagliari), Dario Floreano (Trieste), Giovanni B. Flores D'Arcais (Padova), Fabia Franco (Padova), Giuliana Giovannelli (Bologna), Fiorella Giusberti (Bologna), Alberto Greco (Genova), Cesare Kaneklin (Milano), Alessandro Laudanna (Cnr Roma), Pierrette Lavanchy (Milano), Chiara Levorato (Padova), Adriana Lis (Padova), Eustachio Loperfido (Bologna), Riccardo Luccio (Trieste), Laura Macchi (Milano), Lucia Mannetti (Roma), Antonella Marchetti (Milano), Francesco Saverio Marucci (Roma), Cesare Sergio Masin (Padova), Manfredo Massironi (Verona), Paolo Migone (Parma), Paolo Moderato (Parma), Roberto Nicoletti (Urbino), Maria Augusta Nicoli (Bologna), Stefano Nolfi (Cnr Roma), Piero Paolicchi (Pisa), Marinella Parisi (Cagliari), Oronzo Parlangei (Siena), Luigi Pedrabissi (Padova), Marco Perugini (Roma), Felice Perussia (Torino), Franco Purghe (Torino), Marcella Ravenna (Bologna), Pio Enrico Ricci Bitti (Bologna), Sergio Roncato (Padova), Rino Rumiati (Padova), Riccardo Russo (Essex), Giuseppe Sartori (Padova), Carlo Semenza (Trieste), Francesca Simion (Padova), Luca Surian (Padova), Rosanna Trentin (Padova), Carlo Trombetta (Roma), Dario Varin (Milano), Virginia Volterra (Cnr Roma), Ulrich Wienand (Ferrara), Bruna Zani (Bologna).

SOMMARIO

689 Editoriale

INTERVENTI

693 Riflessioni sul tirocinio pratico post-laurea degli psicologi a cinque anni dalla sua istituzione, *di Beatrice Benelli*

ARTICOLO BERSAGLIO

703 Cooperazione, comportamenti di voto e processi cognitivi, *di Vittorio Girotto*733 Dal modello economico razionale a una prospettiva differenziale, *di Erich Kirchler*739 Beni pubblici, incertezza di valore, non consequenzialità: una critica sociologica, *di Daniele Ungaro*751 Comportamento di voto e azione collettiva: il ruolo dell'identità sociale, *di Patrizia Catellani*755 Perché le persone vanno a votare? Dalla massimizzazione dell'utilità all'internalizzazione, *di Renata Kodilja*

RASSEGNE

767 La suzione non nutritiva: uno strumento per lo studio delle competenze neonatali, *di Viola Macchi Cassia e Francesca Simion*