

Università degli Studi di Siena

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA POLITICA

GIANROCCO TUCCI

"Selezione di gruppo" ed "altruismo" secondo
l'evoluzione culturale nella riduzione dell'invidia
in economia

n. 313 - Dicembre 2000

Abstract - Si tratta della terza parte di uno studio (v. *Quaderni* n. 150 e 189 di questa Collana) che, muovendo dall'integrazione tra efficienza economica ed *equità-come-assenza-d'invidia*, intende inquadrare i tentativi di contenimento dell'invidia *malevola* in un contesto evoluzionistico culturale. Infatti, sia nel caso dell'*invidia debole* in cui un soggetto - attraverso l'azione - si accontenta di *pay-off* minimi o persino nulli pur di veder privato il soggetto con cui è posto a confronto del godimento di beni dal quale è escluso, sia nel caso dell'*invidia forte* in cui l'agente compie qualsiasi azione - anche nociva nei propri confronti - pur di peggiorare la posizione economica dell'avversario, il sentimento dell'invidia *malevola* si manifesta dannoso per la società. *Il problema della minimizzazione dell'invidia diviene dunque un nodo di fondamentale importanza nell'assicurare il benessere economico di una collettività.* Individuato il ruolo della *selezione di gruppo* nell'affermazione dell'altruismo, considerato come perfetto opposto dell'invidia sotto il profilo del grado di "socialità", viene discusso il nesso tra: *pre-disposizione*, *evoluzione culturale (trasmissione conformista* di Boyd e Richerson) e *affermazione dell'altruismo come forma di "ultrasocialità" secondo la selezione di gruppo* di Wilson e Sober (*paradosso di Simpson*) nel processo di riduzione dell'invidia *malevola*.

Classificazione JEL: D63, D64

Gianrocco Tucci, Dipartimento di Teoria Economica e Metodi Quantitativi per le Scelte Politiche, Università di Roma "La Sapienza".

Introduzione

Nella scienza economica, il corso ormai di secoli ha visto la presentazione - ampiamente argomentata - di elementi per una “discussione” fondata su un impianto teorico riguardante la caratterizzazione dell’individuo come soggetto *decisore perfettamente razionale* circa l’allocazione di risorse scarse – ma suscettibili di impieghi alternativi – per il soddisfacimento delle proprie necessità. Ma, nel volgere degli ultimi decenni - in modo particolare - a me pare di poter constatare come la “discussione” sul tema sia stata coinvolta in una sorta di *processo di frammentazione* che l’ha sezionata in brani di semplici “conversazioni”. Intendo con questo termine sottolineare – da un lato - l’evanescenza dell’impianto teorico originario che la “discussione” possedeva in quanto fondata su di un *principio*: quello – per l’appunto - della “razionalità individuale massimizzante ed ottimizzante” e – dall’altro – il comune intento *retorico* di ciascun *frammento* della “conversazione” di convincere l’interlocutore circa la determinazione dell’economista ad includere nelle proprie analisi le dimensioni complesse del comportamento umano.

Debbo aggiungere che la frammentazione della “discussione” in brani di “conversazione” a me sembra sia contraddistinta da cambiamenti nei presupposti rispetto all’approccio teorico neoclassico incentrato sul principio anzidetto di una *perfetta razionalità comportamentale*. Punti di vista differenti hanno finito per creare le basi per un susseguirsi di “conversazioni” su caratterizzazioni parziali distinte: dall’*homo oeconomicus* “*rationalis*” ci si è mossi verso una sorta di *homo oeconomicus* “*socialis*”, o di *homo oeconomicus* “*eticus*”...quasi a non voler tenere in debito conto il monito di Pareto che nel 1906 osservava: “si cade in un grave errore...quando si accusa una persona che studia l’*homo oeconomicus* di trascurare o addirittura disprezzare l’*homo eticus*” ¹.

L'autore desidera ringraziare Stefano Vannucci per i commenti rivolti a questa terza parte dello studio sul tema dell'invidia "malevola" in economia (v. Quaderni n. 150 e 189). Delle sue osservazioni ha cercato di tener conto nello svolgimento della ricerca. Un ringraziamento particolare va a Daniela Marchettini ed Alessandro Polli per l'assidua partecipazione alla discussione dei temi trattati e per aver contribuito alle prime stesure di alcune parti del lavoro, finanziato dal MURST 60%. Le versioni dello scritto, che si sono succedute fino a quella attuale, rendono doverosa l'assunzione dell'esclusiva responsabilità dell'autore per quanto in esso viene sostenuto.

¹ Cfr. V. Pareto, *Manuale di Economia Politica*, Società Editrice Libreria, Milano, 1906, p.48.

Ciò premesso, vorrei dire in primo luogo che registro questa mutazione, almeno come essa mi appare, senza che con una simile rappresentazione del tutto personale dello stato dell'arte intenda minimamente configurare una situazione di vera e propria "crisi" della scienza economica, al pari di quelle fasi "critiche" da quest'ultima attraversate con una certa ricorrenza nel corso della sua storia. Se proprio del termine "crisi" si intenda far uso, esso è caso mai da collegare – come verrà esposto più avanti – a quel senso di insoddisfazione avvertito da taluni esponenti della professione per l'analogia con paradigmi meccanicistici propri delle cosiddette *scienze esatte*, insoddisfazione che li ha indotti alla ricerca di un *modus operandi* volto ad impostare gli studi secondo quanto aiuti a riportare – come Hodgson si esprime – la *vita* nell'economia ². Tutto questo seguendo fondamentalmente un duplice percorso: da un lato quello che riconduce alla *scienza della vita* per eccellenza: la *biologia*, e dall'altro quello che tende a considerare in tutta la sua rilevanza la componente *emotiva* dell'agire umano, che porta l'individuo a prendere decisioni spesso inconsistenti o che possono apparire semplicemente "sciocche" ³. In particolare, rispetto al concetto di razionalità dell'*homo oeconomicus* ed al suo fondamento di un comportamento massimizzante ed ottimizzante, che richiede il possesso di informazioni complete e complesse, costose da acquisire e non completamente utilizzabili per i limiti umani nell'elaborarle, può facilmente accadere che individui "economizzanti" scelgano persino di rimanere *ignoranti* rispetto ad una razionalità di tal fatta e di seguire piuttosto l'inclinazione a dare maggior peso alla componente *emotiva* del loro agire.

In secondo luogo e con attinenza con quanto ora espresso, vorrei sgombrare il terreno dalla possibilità di un equivoco generato dalla precedente considerazione. Il fatto che le scienze sociali – e quindi anche l'economia – siano caratterizzate da "ipercomplessità" ⁴ - dà ragione del fatto che esse abbiano proceduto nell'indirizzare gli sviluppi di teorie *micro* (ed anche quelle relative al passaggio dal comportamento individuale al comportamento aggregato) obbedendo ad uno dei criteri della formazione delle teorie e dei modelli quantitativi, vale a dire quello della "parsimonia". Seguendo tale criterio, si è invitati a procedere alla ricerca della soluzione dei problemi delle scelte economiche fondandosi sul numero minore possibile di presupposti, tra cui quello ritenuto *basilare* ed *inviolabile* della *scelta razionale*. Ma un simile principio non preclude che i modelli economici,

² Cfr. G.M. Hodgson, *Economics and Evolution – bringing life back to economics*, Polity Press, Cambridge, 1993

³ Tuttavia, Elster, nell'occuparsi delle relazioni tra le emozioni e la neurobiologia del processo decisionale, pone in evidenza come parte della letteratura consideri le spinte emotive come elementi che "...ci consentono di prendere delle buone decisioni che sono tali non perché siano le migliori ma perché sono prese in situazioni in cui ogni ritardo nella scelta ha conseguenze disastrose". (Cfr. J. Elster, *Le emozioni e la teoria economica*, "Etica ed Economia", vol. 1, n.2, 1999, p. 152.

⁴ Si vedano a questo riguardo le considerazioni espresse dal biologo Edward O. Wilson (*L'armonia meravigliosa – dalla biologia alla religione, la nuova unità della conoscenza*, Mondadori, 1999) sulle difficoltà specifiche molto più elevate che le scienze sociali hanno rispetto alla fisica, scienza astratta alla quale scuole di pensiero economico si sono ispirate, "manipolando [la loro scienza] come se si trattasse di un mondo virtuale" (*Idem*, p.225)

imperniati sul massimo della soddisfazione derivante dal calcolo relativo all'utilità individuale incentrata sull'interesse personale, prendano in considerazione altre motivazioni dettate da una generica propensione verso la componente di "socialità" dell'agire umano o da moti d'animo più particolari come l'altruismo nelle sue diverse caratterizzazioni, perché anche tali motivazioni sono forze che – secondo Becker - ⁵ governano le scelte razionali. Tutto questo almeno fino a quando non si sia pervenuti – semmai ciò sia possibile - alla costruzione di un concetto "allargato" di razionalità comportamentale che permetta la formulazione di teorie maggiormente "trattabili" dal punto di vista analitico ed "affidabili" per la loro accuratezza.

Come inquadramento delle argomentazioni svolte successivamente, ritengo possa tornar utile riprendere – seppur in sintesi – alcuni passi che contraddistinguono le tappe dello sviluppo della letteratura economica relativa alle motivazioni dell'agire umano di natura "non-egoista", allorché si affronteranno temi collegati al concetto di *ultrasocialità* ⁶.

Sentimenti e comportamenti secondo l'approccio economico tradizionale

Com'è stato appena ricordato, il modello tradizionale dell'economia muove dall'assunto che l'uomo sia motivato nel suo agire dalla ricerca del proprio interesse personale. Tuttavia, l'inserimento di motivazioni diverse dall'egoismo entro quella costruzione teorica non ha rappresentato un motivo per il necessario abbandono dell'assioma neoclassico del comportamento massimizzante. Infatti, un'affermata scuola di pensiero ha proceduto ad estendere l'impiego dei concetti di razionalità, di funzioni di utilità e di massimizzazione a rappresentazioni più complesse rispetto agli assunti dell'elaborazione di partenza. Una tale via - seguita nel superare gli angusti confini originari - è di norma identificata con i contributi di Gary Becker ed è consistita essenzialmente nel dedicare attenzione non solo alla *struttura* delle preferenze ma anche al loro *contenuto* ed ai motivi che le ispirano. Questo nuovo e diverso approccio ha permesso alla scienza economica di tener conto del fatto che gli individui – nelle loro azioni – tendono a prendere in considerazione anche le motivazioni altrui e gli effetti reciproci delle relazioni intersoggettive per comportarsi secondo ispirazioni di tipo "altruistico" - o agendo indotti da finalità opposte perché mossi da un sentimento di "invidia". Tutto questo considerando formalmente l'altruismo e - a mio avviso - il suo estremo opposto, l'invidia ⁷, come un *continuum* di disposizioni che entrano nella graduatoria delle

⁵ Cfr. G. Becker, *Accounting for tastes*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1996

⁶ Si tratta del riferimento che Campbell fa a quella *pre-disposizione* per "...comportamenti di sacrificio personale che sulla base di norme morali predicano contro quelle...tendenze ad inganni egoistici" cfr. D.T. Campbell, *How individual and face-to-face group selection undermine firm selection in organizational evolution*, in J.A.C.Baum, J.V.Singh, (eds.), *Evolutionary dynamics of organizations*, Oxford University Press, 1994.

⁷ In maniera controintuitiva, verrà argomentato successivamente come all'estremo opposto dell'altruismo non sia da collocare l'egoismo, bensì l'invidia *malevola*.

preferenze e che rappresentano argomenti di una funzione di utilità individuale da massimizzare. In sostanza, per descrivere il processo delle scelte e delle decisioni economiche compiute da un individuo, in presenza di un vincolo di risorse e consapevole di operare in un contesto sociale, non si deve fare altro che immaginare – come è stato per l'appunto fatto - che esso agisca secondo il *modus operandi* dell'*homo oeconomicus* (e quindi configurare un'operazione di massimizzazione dell'utilità) senza che ciò costituisca necessariamente una condivisione totale del suo schema mentale. Dunque, questo tipo di soluzione ha permesso di mantenersi circoscritti al modello dell'*homo* di tal natura nel far posto ad impulsi diversi dall'interesse individuale. Si è infatti asserito: è sufficiente espandere il dominio della funzione di utilità dell'individuo razionale⁸.

Ma un'altra via che l'economia neoclassica ha seguito per tener conto di motivazioni diverse da quelle dell'egoismo è stata quella di considerarle – contrariamente al precedente approccio - come avulse dal processo di massimizzazione, in base alla considerazione che individui egoisti, che cercano di massimizzare l'utilità di ogni loro atto, prima o poi avvertiranno l'*ostracismo* di coloro che non vorranno più intrattenere relazioni economiche con essi a causa del loro modo di agire. Essi saranno destinati a soccombere proprio come se su di essi operasse una sorta di “selezione naturale”, per cui comportamenti diversi da quelli egoistici - pur “ottimali secondo il criterio della massimizzazione” - non hanno in realtà modo di affermarsi nel lungo periodo.

L'altruismo e l'invidia nel comportamento economico secondo i “neo-classici”

In base a quanto ora ricordato, sintetizzo dicendo che l'impostazione neoclassica assume che il comportamento economico individuale sia finalizzato alla massimizzazione della funzione di utilità e per questo propone di darne spiegazione ipotizzando che il soggetto operi secondo "perfetta" razionalità, mosso unicamente dalla tutela del proprio interesse (*egoismo*). In questo caso, l'utilità sarà funzione esclusiva dei beni consumati a livello del singolo individuo *i* e sarà quindi espressa dalla relazione:

$$U_i = U_i(X_i) \qquad dU_i / dX_i > 0$$

dove *X_i* è il paniere di beni e servizi consumati da *i*.

Un tale approccio è stato esteso senza difficoltà anche al caso di individui che agiscono spinti da impulsi differenti dall'egoismo; l'unica differenza risiede nel fatto che l'utilità risulterà

⁸ E' bene tuttavia tener presente che se un individuo si mostra sensibile e persino coopera con altri soggetti al fine di aumentare il proprio livello di utilità, egli è pur sempre mosso da sentimenti egoistici piuttosto che da motivazioni squisitamente altruistiche. Di conseguenza, l'approccio neoclassico riconduce le spinte cooperative a mere caratteristiche di comportamento di un soggetto che tende a massimizzare la propria utilità.

funzione di elementi diversi a seconda del sentimento che domina l'agente. Ed allora, per quanto l'interesse egoistico sia stato considerato come "motore" del comportamento umano, nell'ambito della scuola neoclassica taluni economisti hanno operato affinché nelle loro analisi si desse ragione delle altre motivazioni che parimenti influiscono sull'agire dell'uomo: in primo luogo di quella che per essi è da considerare antitetica all'egoismo: l'altruismo.

L'altruismo. In via generale si può asserire che con il termine "altruista" viene definito quel soggetto che ritiene il benessere altrui di lungo periodo come un bene *in sé*, indipendentemente dagli effetti che una tale considerazione possa avere sul proprio benessere⁹. L'altruismo, quindi, è un sentimento che non prevede una semplice relazione tra l'individuo e l'oggetto del suo desiderio (com'è nel caso dell'egoismo); esso implica – invece - una relazione più complessa *tra individui*. Infatti, a differenza del sentimento dell'egoismo, che non conosce gradazioni proprio perché non implica una relazione tra persone, l'intensità con cui un altruista può essere interessato al benessere degli altri varia da soggetto a soggetto; vale a dire esistono diversi "gradi" di altruismo¹⁰. A questo riguardo è da tener sempre presente come la maggior parte degli individui tenga sì conto degli interessi degli altri quando agisce, ma lo fa dando priorità al proprio interesse. Tali soggetti non possono essere qualificati come egoisti (essi - infatti - sono interessati al benessere altrui anche se in misura inferiore rispetto al proprio); essi appartengono a quella particolare categoria che è stata denominata degli altruisti "parziali"; l'altruista "completo" è invece colui il quale pone su uno stesso piano il proprio benessere e quello altrui. L'altruista "estremo", infine, è quel soggetto che dà la priorità agli interessi altrui.

Questa distinzione ha una sua importanza della quale ci si rende conto nel momento in cui si prende atto che l'intensità con la quale si manifesta l'altruismo ha effetti sulla modalità di espressione del comportamento. Più precisamente, il comportamento dell'altruista sarà più o meno *cooperativo* a seconda del tipo di altruista che si considera, come si avrà modo di discutere più avanti; per il momento se ne accenna soltanto per mettere in luce le diverse attitudini psicologiche dei vari tipi di altruisti¹¹.

⁹ Una definizione di altruismo - a mio parere condivisibile - è quella di Hogan secondo il quale "il comportamento altruistico è quello che promuove il benessere degli altri indipendentemente dagli effetti che esso può avere sugli interessi dell'individuo agente". Cfr. L.G. Wispé e J.N. Thompson, *The war between the words: biological versus social evolution and some related issues*, "American psychologist", 1976, 31, p. 365.

¹⁰ Cfr. Jencks Christopher, *Varieties of altruism*, in J.J. Mansbridge (ed.), *Beyond self-interest*, The University of Chicago Press, 1990.

¹¹ Potrebbe essere opportuno in questo contesto introdurre una distinzione nozionale tra il concetto di "sentimento" visto sotto il profilo "psicologico" (o *motivazionale*) e il concetto di "sentimento" visto sotto il profilo "economico". Sotto il primo profilo un individuo verrà definito egoista, altruista o altro sulla base delle motivazioni che sono alla base del suo comportamento e indipendentemente dagli effetti di quel comportamento. Ad esempio, un individuo che fa del male ad un altro per errore ma dentro di sé è animato dal desiderio di beneficiare quel soggetto è comunque un altruista secondo la definizione "psicologica". Nel caso dell'altruismo "economico", invece, sono gli effetti e non i motivi

Allora, in sintesi, nel caso di un soggetto *altruista*, l'utilità sarà sempre funzione del suo consumo, ma essa *dipenderà anche* dal consumo degli altri, per cui la relazione sarà del tipo:

$$U_i = U_i(X_i, X_h) \qquad dU_i / dX_h > 0, \quad dU_i / dX_i > 0$$

dove con *h* si indica un individuo qualsiasi diverso da *i* e con *X_h* il paniere di beni da lui consumato. L'espressione analitica riportata indica una caratteristica generica di un qualunque soggetto altruista. Il modello può essere affinato introducendo ulteriori qualificazioni sull'intensità dell'altruismo che il soggetto agente nutre nei confronti del soggetto passivo.

Richiamate alcune principali distinzioni nelle forme di "altruismo", rimane da analizzare ciò che considero l'estremo opposto di quel *continuum* di disposizioni in cui ricomprendere la gradazione delle preferenze, vale a dire il caso del soggetto mosso da "invidia" *malevola* ¹².

L'*invidia malevola* ¹³. Mi soffermerò nel corso dell'analisi su questo particolare sentimento che rappresenta l'impulso antisociale per eccellenza. Per riassumerne le caratteristiche ¹⁴, dirò che l'*invidia* è un impulso emotivo che nasce innanzitutto dalla *comparazione* e che procura sofferenza al soggetto che ne è vittima per la privazione di quei beni di cui altri possono godere¹⁵. Dunque, l'*invidia* non tende a manifestarsi *tout court* nel caso di ineguaglianza, ma solo nel caso di confronto con persone con le quali ci si può effettivamente comparare: è difficile, infatti, che si giunga ad invidiare chi è molto "distante" da noi, in quanto - per effetto di questa "lontananza" - si rende difficile il confronto con la propria situazione ¹⁶. L'*invidia* - allora - tende a manifestarsi nei

dell'azione quelli che contano per qualificare un soggetto come altruista. Nel nostro caso particolare la definizione dei sentimenti che interessa è quella "economica", dal momento che assumono rilievo gli effetti sul benessere della collettività e non le motivazioni alla loro base. Per un interessante saggio sulle due definizioni di altruismo, Cfr. Sober E., *Evolutionary altruism and psychological egoism*, in J.E.Fenstad, I.T. Frolov, R. Hilpinen, *Logic, methodology and philosophy of science VIII*, North-Holland, 1989.

¹² Intendo così differenziare questo sentimento dall'*invidia benevola*, ossia da quel sentimento che induce all'emulazione e spinge ad una proficua competizione.

¹³ D'ora in avanti, discutendo dell'*invidia* senza qualificazioni, intenderò riferirmi a quella *malevola*.

¹⁴ Una caratterizzazione più particolareggiata dell'*invidia* in relazione al concetto di *equità* ed alle ripercussioni sul livello di benessere di una società è contenuta in due miei precedenti saggi: *Integrazione tra efficienza ed equità-come-assenza-di-invidia in un'analisi costi-benefici*, 1993 e *Regole economiche formali, norme informali e politiche pubbliche nell'evoluzione culturale*, 1995, Quaderni No. 150 e 189 del Dipartimento di Economia Politica, Università di Siena.

¹⁵ Quindi, anche l'*invidia* - come l'altruismo - implica una relazione tra individui e non solo un rapporto tra un soggetto e un paniere di beni.

¹⁶ L'elemento che caratterizza maggiormente l'*invidia* è il *senso di inferiorità* che scaturisce dal confronto, il che implica un giudizio di valore sul peso attribuito alla propria posizione rispetto a quella degli altri: l'individuo confronta la propria posizione con quella degli altri allo scopo di ridurre l'incertezza circa la rappresentazione che ha di se stesso. A questo si accompagna un senso di privazione *relativa*, più che di privazione in senso *assoluto*. Gli individui invidiosi vogliono essere "migliori di" piuttosto che migliori in assoluto. La nozione di privazione *relativa* implica una distinzione tra benessere oggettivo e soggettivo dell'individuo: a volte il miglioramento da un punto di vista "oggettivo" appare insignificante se paragonato a quello "soggettivo". E' quindi vera l'affermazione in base alla quale *coloro che sono maggiormente svantaggiati in senso oggettivo non sono quelli che risultano colpiti in più rilevante misura dal sentimento di privazione* e, di conseguenza, il fatto che l'*invidia* implichi un sentimento di privazione *relativa* enfatizza l'importanza del sentimento di inferiorità nell'*invidia* stessa.

confronti di individui a noi simili (per status sociale, vicinanza geografica e affettiva, etc.) per i quali si può idealmente dire “potrei essere al loro posto”¹⁷.

L'invidia è caratterizzata da un'altra importante peculiarità che la contraddistingue: essa - nella fase del suo insorgere - non si traduce immediatamente in un impulso ad agire: è solo sofferenza. Ne deriva che, mentre è possibile qualificare un individuo come egoista o altruista sulla base delle *azioni* da lui compiute, diviene arduo definire un soggetto come *mosso da invidia*, perché questa può non dar luogo (e soprattutto inizialmente) ad un comportamento *attivo* specifico. Nel caso in cui essa si traduca successivamente in *azione*, indurrà a comportamenti che saranno differenti a seconda dell'intensità del sentimento provato. In particolare, si distinguerà il caso dell'*invidia debole* da quello dell'*invidia forte*.

Nella fattispecie dell'*invidia debole*, l'utilità del soggetto invidioso è funzione crescente del proprio consumo rispetto a quello altrui:

$$U_i = U_i(X_i / X_h) \quad \frac{dU_i}{d(X_i / X_h)} > 0$$

In modo particolare, l'individuo debolmente invidioso è colui il quale si accontenta di *pay-off* minimi o persino nulli pur di veder privato il soggetto con cui è posto a confronto del godimento di beni dal quale è escluso.

Nell'ipotesi dell'*invidia forte*, invece, l'unico obiettivo dell'agente invidioso è quello di far diminuire in termini assoluti il consumo (e quindi il benessere che ne deriva) della persona con cui egli si confronta, anche se ciò dovesse comportare una *diminuzione della dotazione dei beni posseduti* verso i quali - si può dire - che l'agente assuma un atteggiamento di vera e propria indifferenza; la sua funzione di utilità sarà allora:

$$U_i = U_i(X_h) \quad dU_i / dX_h < 0$$

Dunque, nel caso dell'*invidia forte* il sentimento nasce sì da una comparazione, ma il comportamento che esso ispira non mira più a modificare il valore *relativo* del paniere personale rispetto a quello altrui, bensì esclusivamente a ridurre il consumo dell'individuo con il quale si viene a confronto.

In conclusione, nel caso di *invidia debole* il soggetto agente - attraverso l'azione - desidererà solo migliorare la propria posizione relativa rispetto a quella del soggetto invidiato; nel caso di *invidia forte* scopo dell'agente sarà quello di compiere qualsiasi azione – che conduca al limite a

¹⁷ Il senso di *risentimento*, che si prova a seguito del confronto con chi ha molto più di noi, risulta sì determinato dall'invidia, ma acquista forza dalla consapevolezza che è stato leso il principio di equità. E' dunque quest'ultimo

procurarsi un danno - pur di peggiorare la posizione dell'avversario. E' chiaro come il sentimento d'invidia - che ho denominato per questo: *malevola* - possa essere oltremodo dannoso per la società (soprattutto nella sua versione forte): *il problema della minimizzazione dell'invidia diviene quindi un nodo di fondamentale importanza nell'assicurare il benessere di una collettività.*

L'altruismo e l'invidia nella graduatoria della "socialità"

Specificate talune forme di *altruismo* e caratterizzato il sentimento opposto dell'*invidia*, nel ripensare alla teoria economica tradizionale appare chiaro come l'altruismo - soprattutto nella sua versione estrema - possa trovare uno spazio assai limitato. Un soggetto disposto a sacrificarsi per aumentare il benessere di altri è inconcepibile in un mondo in cui domina il principio individualista della ricerca del benessere personale. Del resto, la definizione riportata di *altruismo estremo* mette in difficoltà anche le altre scienze umane, allorché esse sono dominate da una visione individualista dell'uomo. Ne sono testimonianza i tentativi compiuti - ad esempio - dalla psicologia e dalla teoria evoluzionistica tradizionali che hanno inteso spiegare l'altruismo in termini di motivazioni egoistiche: un'azione umana che appaia essere motivata dall'interesse per il benessere degli altri in realtà nasconde sempre un tacito, a volte inconscio, motivo individualistico (l'approvazione sociale, la stima di sé o anche la restituzione del favore da parte dell'individuo beneficiato¹⁸). E' ovvio che l'altruismo definito in questi termini non è altro che egoismo sotto mentite spoglie.

Tuttavia, nuove correnti di pensiero nell'ambito delle scienze dell'uomo riconoscono ed accettano nei loro schemi di analisi la possibilità di quelle strutture altruistiche più sopra indicate, accanto a quelle di stampo egoistico. Appare via via sempre più evidente il riconoscimento dell'altruismo "puro" come parte per nulla secondaria della natura umana. Ricerche empiriche¹⁹ avrebbero, ad esempio, indicato l'esistenza di una predisposizione naturale dell'uomo all'*empatia*: l'essere umano sembra essere portato - per natura - a provare un sentimento di forte identificazione con gli altri, tale da rendere possibile anche una comprensione profonda degli stati d'animo altrui. Queste ricerche indicano come un tale stimolo emotivo sia causa della predisposizione dell'individuo ad azioni altruistiche.

sentimento - e non l'invidia - che è alla base degli sconvolgimenti rivoluzionari.

¹⁸ E' questa la forma di altruismo che prende il nome di *altruismo reciproco* ma che in realtà ha ben poco a che vedere con l'altruismo, in quanto quest'ultimo è caratterizzato dalla totale gratuità del comportamento che beneficia l'altro, mentre il primo reintroduce il concetto di *scambio*, perfettamente in accordo con i principi che dominano il funzionamento del mercato.

¹⁹ Per una sintesi di questi lavori empirici cfr. Hoffman M. L., *Is altruism part of human nature?*, "Journal of Personality and Social Psychology", 40, 1, 1981, pp. 121-37

Il ricorso all'*empatia* si può configurare – in definitiva – come una sorta di “conciliazione” della tesi fondata sull'altruismo puro (vale a dire di coloro i quali ritengono che l'altruismo sia il principale stimolo che muove l'individuo) con quella basata sul puro egoismo: l'*empatia* - infatti - ha la capacità di far nascere dalle sfortune altrui un sentimento di “condivisione ansiosa” della condizione del soggetto agente. Essa finisce così per rappresentare un tipo di “ponte ideale” che unisce i due sentimenti contrastanti.

La trattazione sin qui condotta - volta a considerare la natura ed i principali effetti di alcuni sentimenti sul comportamento umano - deve ora prendere in esame anche le relazioni esistenti tra di loro, la loro dinamica evolutiva, nonché gli effetti che quest'ultima può avere sul benessere della collettività. Tali temi sono di primario interesse per chi intenda compiere un'analisi partendo da quel *continuum* di disposizioni a cui ho accennato in precedenza e che esprime il grado di *socialità*. Potrei dire che ad un estremo di una gradazione ideale è possibile collocare l'invidia *malevola* - sentimento negativo per eccellenza in quanto stimola l'agente a diminuire *volontariamente* il benessere altrui. L'egoismo, invece, si troverà in una posizione intermedia di questa scala. Infatti, se è vero che esso induce l'individuo a considerare unicamente il proprio tornaconto indipendentemente dagli effetti che la sua azione può avere sul benessere della collettività, è anche vero che tali effetti non sono necessariamente nocivi. In base alla teoria dei giochi - infatti - nel caso di interazioni ripetute, l'egoista tende a cooperare aumentando il benessere della collettività ²⁰. Spostandosi ulteriormente verso l'altro estremo si avranno le diverse gradazioni dell'altruismo, sino a giungere all'altruismo estremo.

Figura 1: Sentimenti ordinati per grado di socialità

----- ----- ----- ----- ----- GRADO DI SOCIALITÀ					
Invidia malevola	Egoismo non cooperativo	Egoismo cooperativo	Altruismo parziale	Altruismo completo	Altruismo estremo

Vorrei a questo punto sottolineare che mentre si è soliti considerare collocati agli estremi opposti l'egoismo e l'altruismo, in questo studio - come ho già accennato - sono propenso ad adottare una differente prospettiva per cui gli *antipodi* sono costituiti dall'invidia e dall'altruismo (nella sua forma estrema). Infatti, se si guarda al profilo “motivazionale” delle diverse emozioni, appare corretto contrapporre egoismo e altruismo dal momento che si passa da un sentimento

²⁰ Va sottolineato che l'atteggiamento di cooperazione dell'egoista non è ispirato da motivazioni "sociali"; esso è semplicemente il risultato della razionalità dell'individuo: egli è ben consapevole che in confronti ripetuti la cooperazione darà luogo ad un *pay-off* di lungo periodo maggiore (in altri termini, la cooperazione diviene, in questo contesto, "strategia dominante").

(l'egoismo) che conduce l'attore ad ignorare l'esistenza degli altri, ad un altro sentimento (l'altruismo) che spinge l'attore a prendere in considerazione gli altri individui al punto tale da desiderare di beneficiarli. Ma se si fa riferimento agli "effetti concreti" dei diversi sentimenti, è possibile notare che il *contrario* dell'altruismo lo si trova nell'invidia (che consiste nel danneggiare gli altri) e non nell'egoismo che può avere effetti positivi o negativi - a seconda dei casi - sul benessere degli altri individui. Altruismo ed invidia sono quindi perfetti *opposti* quando li si analizza sotto il profilo della loro "socialità" ²¹.

- *La cooperazione secondo il grado di socialità*

L'impostazione della graduatoria della "socialità", data nel precedente paragrafo, va ora esaminata rispetto all'affermazione di un principio di cooperazione a fini di benessere di un *gruppo* o di un'intera collettività. Tale impostazione porta alla conclusione intuitiva secondo la quale una collettività godrà di un grado di benessere tanto maggiore quanto più elevato è il numero di altruisti in essa presente.

Una forma di schematizzazione di quanto argomenterò in seguito ritengo che possa tornare utile per sostenere la validità dell'intuizione. Inizio, dunque, riprendendo la trattazione del tema dei sentimenti umani secondo la teoria "tradizionale", per analizzare l'affermarsi o meno della cooperazione nei differenti contesti strategici (giochi *ad una sola mossa* e giochi *ripetuti*).

		Giocatore B	
		C	D
Giocatore A	C	8 9	3 10
	D	9 3	4 5

Nel caso di giochi *ad una sola mossa*, il comportamento dell'*egoista* è quello standard della *teoria dei giochi*: defezione. Per quanto riguarda gli altruisti, è errato ritenere a priori che un *altruista* cooperi sempre. Tutto dipende dal "tipo di *altruista*" e "di avversario" che l'*altruista* si trova a fronteggiare. Vediamo di distinguere i diversi casi usando come riferimento la matrice dei *pay-off* sopra riportata. In ogni casella il numero riportato in basso a sinistra corrisponde al benessere ottenuto alla fine del gioco dall'individuo *altruista*; il risultato in alto a destra si riferisce

²¹ Cfr. nota 11.

al benessere della sua controparte. La somma di questi due valori - infine - corrisponde a quello che chiameremo *benessere sociale*. Potremo quindi distinguere tra:

- 1) *Altruista parziale*. L'altruista parziale deciderà di defezionare (ossia non-cooperare) quando si troverà a "giocare" con un egoista o con un altro altruista parziale. In altri termini, il comportamento assunto sarà, nel caso specifico, analogo a quello di un egoista. Questo perché l'altruista parziale considera più importante il proprio benessere rispetto a quello altrui²² e quindi sceglierà un comportamento cooperativo che aumenti il benessere dell'"avversario" solo se questo comportamento non andrà a danno del suo benessere: vale a dire soltanto se egli è certo che anche il suo avversario si comporterà in modo cooperativo. In assenza di questa certezza, egli sceglierà la defezione, cautelandosi in questo modo contro il *pay-off* per lui maggiormente penalizzante che si avrebbe nel caso di sua cooperazione e defezione altrui (3 nella matrice dei *pay-off* presa ad esempio e nell'ipotesi in cui il giocatore scelto come riferimento sia A)²³. Diverso è il caso in cui l'altruista *parziale* si trovi a giocare con un altruista *completo* o *estremo*. In questo caso egli è consapevole che l'avversario è interessato al suo *pay-off* (vale a dire a quello dell'altruista parziale) in misura pari o addirittura superiore al proprio. L'altruista parziale non si aspetta - quindi - una defezione da parte dell'avversario e dato che egli stesso è interessato *anche* al benessere altrui, sarà ben disposto a cooperare. Giocando in questo modo, egli otterrà un *pay-off* (8 nella matrice della pagina precedente) lievemente inferiore a quello che avrebbe ottenuto defezionando - corrispondente al massimo *pay-off* (ossia 9), dato che si suppone che l'altro soggetto avrebbe cooperato - ma nello stesso tempo assicurerà un buon risultato anche all'avversario (9 nel nostro esempio) nei cui confronti è sostanzialmente ben disposto.
- 2) *Altruista completo*. La situazione dell'altruista completo è differente. Egli è interessato in *egual misura* al proprio benessere e a quello del proprio avversario, ossia è interessato a rendere

²² Si può anche dire che l'altruista parziale non sia interessato in modo primario a massimizzare il benessere collettivo, ossia a rendere massima la somma del proprio risultato più quello del proprio avversario, ma a massimizzare - invece - il proprio benessere, *quale che sia la scelta dell'avversario*.

²³ Osservo che un simile ragionamento tende ad estremizzare la situazione. Infatti, se è vero che l'altruista parziale considera più importante il proprio benessere rispetto a quello altrui, non è dato conoscere di quanto egli lo consideri più importante. La scelta se defezionare o meno, quando è alle prese con un egoista o un altro altruista parziale, dipenderà dalla forza con cui egli antepone i propri interessi a quelli degli altri e dalla matrice dei *pay-off*. Nel testo si è rappresentata un'ipotesi estrema: quella in cui l'altruista parziale agisce a favore degli altri solo se da tale azione egli non riceve alcun danno; la scelta è motivata dal fatto che - altrimenti - il risultato varierebbe da caso a caso sulla base della diversa forza con cui l'altruista parziale tiene a sé rispetto a quanto tiene agli altri e sulla base della matrice dei *pay-off*. Va in ultimo fatta un'ulteriore osservazione: sinora ho supposto che l'attore conosca sempre il tipo di soggetto dinanzi al quale si trova. Questa ipotesi, naturalmente, mina il realismo del modello descritto, anche se in misura minore di quanto si possa credere. Infatti, se si decidesse di adottare un approccio più realistico - in cui si suppone che l'attore non sappia con che tipo di soggetto si trova a giocare - la situazione non cambierebbe di molto: aumenterebbe solo il grado di incertezza relativo al comportamento dell'altruista parziale che, non conoscendo colui con il quale ha a che fare, diventa più prudente (o sospettoso) e quindi più portato a scegliere comportamenti non cooperativi di quanto avrebbe fatto altrimenti.

massimo il benessere collettivo, dato dalla somma del proprio *pay-off* più quello dell'altro giocatore (vale a dire il *benessere sociale*)²⁴, indipendentemente dal fatto che questo obiettivo si consegua attraverso un aumento del proprio risultato o di quello dell'altro giocatore o di entrambi. Tale obiettivo porterà l'altruista completo a scegliere sempre la strategia cooperativa dal momento che - quale che sia la scelta dell'avversario - si otterrà comunque un benessere sociale più elevato di quello che si sarebbe ottenuto scegliendo la defezione.

- 3) *Altruista estremo*. Pur se differente per ciò che riguarda le motivazioni, in concreto la situazione dell'altruista estremo è uguale a quella dell'altruista completo. In questo caso, l'obiettivo dell'attore è di massimizzare il benessere dell'avversario, anche a costo di ledere il proprio interesse; egli quindi deciderà di cooperare perché questo comportamento è tale da assicurare i migliori risultati per l'avversario.

Per quanto riguarda gli *invidiosi*, infine, essi defezioneranno sempre perché il loro fine è di ridurre – in termini assoluti (*invidioso forte*) o relativi (*invidioso debole*) - il benessere del proprio avversario, obiettivo che si consegue, appunto, attraverso la defezione. Le tabelle riportate in Appendice mostrano in dettaglio il tipo di comportamento (cooperazione o defezione) che emerge dall'incontro, *una tantum* o ripetuto più volte, tra individui mossi dalle diverse caratterizzazioni dei sentimenti, secondo il grado di socialità indicato precedentemente nella Fig. 1.

Le considerazioni svolte aiuteranno a comprendere perché l'interesse speculativo sia ora rivolto ad approfondire le dinamiche che possono condurre ad un contenimento dell'invidia. Come già detto, essa è l'emozione antisociale per eccellenza e, quindi, ridurre la portata vuol dire favorire il benessere di una collettività. Preciso, comunque, che ridurre (al minimo) l'invidia se conduce ad un maggiore benessere sociale, pur tuttavia non porta necessariamente ad un suo punto di massimo. Quest'ultimo risultato si potrà conseguire solo attraverso un processo evolutivo che porti alla contemporanea affermazione degli *altruisti completi* o *estremi* rispetto agli altri individui che compongono il gruppo. Dall'analisi condotta appare – tuttavia - che sentimenti altruistici tendono ad essere “soffocati” *all'interno* di un gruppo in cui gli egoisti o gli invidiosi sono dominanti.

Esiste allora una speranza che l'altruismo possa progressivamente affermarsi? La risposta non è necessariamente negativa, anche secondo quanto la storia è in grado di confermare.

²⁴ L'altruista completo è dunque colui il quale mira a rendere massima la somma del proprio risultato con quello del

- *Ipotesi sull'evoluzione dell'altruismo*

La spiegazione della inadeguatezza della teoria tradizionale circa l'evolversi dell'altruismo va ricercata nel fatto che – seppure la schematizzazione del comportamento individuale ora compiuta costituisca un'integrazione di maggior dettaglio rispetto alla sua rappresentazione secondo la concezione originaria ed individualista dell'*homo oeconomicus* - essa non è ancora in grado di cogliere appieno la vera natura degli impulsi umani ed in particolare dell'altruismo. Infatti, considerare un tale sentimento come semplice argomento della funzione di utilità vuol dire snaturarne l'essenza; in questo modo il benessere altrui non è altro che mero strumento a disposizione dell'agente per massimizzare la propria utilità. Al contrario, la vera natura dell'altruismo implica che il benessere degli altri sia un fine di per sé, *indipendentemente* dai suoi effetti sul proprio benessere. Zamagni osserva correttamente che “una difesa dell'altruismo in termini dell'interesse individuale - sebbene ampiamente diffusa - è improbabile che possa avere successo; infatti, mentre il concetto di utilità esprime una certa relazione tra *l'individuo e l'oggetto* del suo desiderio o delle sue preferenze, l'essenza dell'altruismo è la relazione tra *persone*”²⁵. Seguendo l'approccio neoclassico, si tende, invece, ad analizzare i sentimenti diversi dall'egoismo secondo lo schema individualista, per cui un soggetto è indotto a massimizzare la propria funzione di utilità sulla base delle proprie predisposizioni naturali. Non ci si avvede che comportamenti diversi da quelli egoistici non possono essere spiegati compiutamente nei termini dell'interesse individuale.

Sulla base di tali premesse, si è reso necessario, quindi, procedere alla predisposizione di un *nuovo* modo di affrontare il problema dei rapporti economici dell'individuo inserito all'interno di un gruppo. E questo partendo dal pieno riconoscimento della pluralità di composizione dell'"io" - già tenuta presente dai fondatori della scienza economica - e della conseguente diversità della genesi delle motivazioni, per cui coesistono - in ogni individuo - finalità egoistiche accanto a quelle più propriamente ispirate dalla natura sociale dell'uomo. A ciò si aggiunge la consapevolezza dell'individuo di appartenere ad un gruppo e di agire anche nel suo interesse, se non altro (ma non solo) perché il maggior benessere del gruppo "ricade" sui singoli membri che lo compongono²⁶. Ed allora, un ulteriore motivo di ricerca è divenuto quello di conoscere *quando* il soggetto che ha cura

proprio avversario.

²⁵ Zamagni S., *Introduction* in Zamagni S. (a cura di), *The economics of altruism*, Elgar Reference Collection, International library of critical writings in economics, vol. 48 - Aldershot, Elgar, 1995.

²⁶ Osserva E. Meyr (*Toward a new philosophy of biology- observations of an evolutionist*, Harvard University Press, Cambridge, 1988, p. 83): "La grande importanza delle norme culturali sta nel fatto che esse contrastano le tendenze egoistiche di fondo dell'individuo e gli impongono un altruismo che torna a beneficio del gruppo nel suo insieme, ma naturalmente finiscono per giovare all'individuo il cui benessere è strettamente collegato con quello del gruppo nel suo insieme".

del proprio interesse agisce per massimizzare le proprie preferenze egoistiche e *quando* - invece - le proprie preferenze relative all'interesse di gruppo ²⁷.

V'è da considerare, inoltre, che l'impostazione neoclassica si rivela inadeguata sotto un altro aspetto. Infatti, essa è inadatta a studiare come i diversi impulsi *evolvono* e questo perché considerando l'altruismo, l'egoismo o l'invidia a livello di *stock* fissi e preesistenti, se ne vogliono analizzare solo le ripercussioni allocative. Così facendo, si trascura del tutto il ruolo della società, delle norme sociali e morali, delle consuetudini e di quanto viene ricompreso nel termine "cultura" quando si prendono in considerazione i diversi impulsi all'agire, mentre è esplicitamente postulato da parte dell'impostazione neoclassica stessa che l'esperienza non abbia effetti di *feed-back* sulle preferenze degli agenti. Una simile impostazione si dimostra fortemente limitativa, in quanto tende a trascurare un'importante caratteristica dell'essere umano, vale a dire quella che lo induce a tenere in considerazione le esperienze passate, per cui i comportamenti dell'oggi influiscono nel modellare le preferenze del domani. Ne deriva che, mentre l'assunzione di preferenze stabili e fisse è plausibile in un'analisi di statica comparata, essa diviene fuorviante in un'analisi dinamica. Infatti, il grado di altruismo, di egoismo o di invidia che un agente manifesta in un determinato periodo è probabile che sia stato influenzato dalla sua storia passata.

Sulla base di queste considerazioni, si pongono almeno due interrogativi. *Esistono delle dinamiche che da un punto di vista evolutivo-culturale conducano ad una riduzione della componente di invidiosi a favore della componente altruista?* Ed inoltre: *è possibile favorire un tale processo - semmai esista - o è possibile crearlo di proposito, ad esempio attraverso un intervento delle istituzioni in senso lato, se non dovesse manifestarsi spontaneamente?* Costituisce obiettivo della successiva analisi elaborare un'ipotesi di risposta a tali quesiti, dal momento che – come si è visto - la teoria tradizionale non sembra offrire un valido aiuto ²⁸.

Il processo di riduzione dell'invidia secondo la prospettiva “evolutivo-culturale”

Il fatto che - come ricorda Schoeck (1974) - un minimo di invidia sia necessario per mantenere il dinamismo di una società, ma che al di sopra di tale minimo l'invidia (*malevola*) “risulti certamente più dannosa che utile alle possibilità di sviluppo... della società [stessa]” (p.319), apre la via alla ricerca di modalità praticabili di una sua riduzione al di sotto di quella soglia dove l'invidia (in

²⁷ Su questo punto si veda di Monroe, K.R., *A fat lady in a corset: altruism and social theory*, "American Journal of Political Science", vol. 38, n.4, 1994, pp. 861-93.

²⁸ La teoria tradizionale, infatti, tende a considerare possibile l'affermazione dell'altruismo solo in casi molto particolari: o nei confronti di soggetti biologicamente molto vicini a chi compie l'azione (*kin selection*) o quando un soggetto si aspetta una restituzione del gesto altruistico (*altruismo reciproco*). Tutte le altre forme di altruismo sembrano destinate a soccombere.

questo caso di natura *benevola* perché induce all'emulazione) può rendere manifesti quegli effetti di dinamismo ai quali il sociologo tedesco accennava.

Tra le modalità di riduzione dell'invidia *malevola* se ne presenta una che, prendendo come riferimento la sua "irrazionalità culturalmente frenante" (*Idem*, p.336), invita al suo superamento mediante il raggiungimento di *un più alto livello di razionalità* che gli individui dovrebbero acquisire e che dovrebbe governare il confronto tra di essi. Gli individui, dotati di una capacità di collocarsi su piani più elevati di valutazione dei rapporti intersoggettivi (ed in questo consisterebbe il parlare di più alti livelli di razionalità), sarebbero così in grado di uscire dagli ambiti ristretti di un semplice confronto circoscritto a ciò che gli altri possiedono e che diventa la causa dell'insorgere dell'invidia, per poter considerare - in una visione più ampia - il fatto che se un individuo si trova in una posizione di svantaggio in talune circostanze di raffronto, ciò non necessariamente è destinato a ripetersi se si assumono *ambiti di valore* diversi a cui estendere il confronto. Si può considerare, ad esempio, la posizione di "eccellenza" dell'invidioso in campi che sono al di fuori di quello che ha scatenato l'invidia ²⁹.

La razionalità '*accresciuta*', ossia la capacità di tener conto di una più vasta gamma di interconnessioni possibili tra le informazioni a disposizione dei membri di una collettività e che riguardano coloro con i quali il confronto è più immediato, viene considerata da una parte della letteratura come lo strumento al quale ricorrere per ridurre l'invidia, senza che sia necessario fare appello ai buoni sentimenti o all'altruismo (*Idem*, p336).

Contrariamente a questa impostazione, tenterò di perseguire qui un'altra via per il raggiungimento del medesimo obiettivo di un'invidia ridotta, convinto che - seppur accresciuta - la pur sempre limitata razionalità individuale, vale a dire l'incapacità di tener conto di tutte le implicazioni che le informazioni disponibili consentono di avere nel valutare i rapporti economici intersoggettivi, induca alla ricerca di diverse modalità di soluzione del problema della riduzione dell'invidia.

Come già indicato in un precedente lavoro (Tucci, *op.cit.*, 1995), il percorso da seguire si fonda sull'impiego dei meccanismi del processo evolutivo culturale³⁰ che da un lato spieghi e dall'altro

²⁹ In un altro saggio (*op.cit.*, 1995, p.14) ho fatto riferimento ad un insieme di suggerimenti che chiamerei "le regole della nonna". Chi non ricorda - se ha avuto la fortuna di riceverli - quegli ammaestramenti delle nostre nonne che ci invitavano - per mitigare il senso di frustrazione misto a rabbia, generato dall'invidia - ad uscire dall'ambito circoscritto del confronto, causa del moto di invidia, per considerare altri valori o qualità possedute che ci avrebbero permesso di "eccellere" rispetto ai compagni di studio o di gioco?

³⁰ Come viene discusso anche in questa occasione, la riduzione dell'invidia si fonda sull'affermarsi di comportamenti improntati alla cooperazione per fini non egoistici. La preferenza per l'approccio evolutivo culturale è dettata prevalentemente dalla seguente considerazione: è noto come mediante l'applicazione della teoria dei giochi ripetuti si ottenga una sequenza di cooperazione e di defezione come possibili equilibri. Essa, tuttavia non spiega perché siano favoriti soltanto gli equilibri di una cooperazione duratura o di un'altrettanto persistente defezione. L'approccio evolutivo culturale, invece, dovrebbe permettere di prevedere in modo preciso una tale persistenza. Infatti, "...quando un determinato comportamento è stabile, gli individui che adottano altre strategie ricevono *pay-off* inferiori e l'evoluzione (attraverso la trasmissione culturale e l'apprendimento) elimina ogni comportamento mutante" (cfr. R. Sethi, E.

assecondi l'affermarsi di quel principio di altruismo che la corrente di pensiero in cui Schoeck si riconosce tende ad escludere. Alle argomentazioni già espresse in quella sede, intendo ora farne seguire delle altre, quale supporto che avvalori il ricorso ai processi evolutivi culturali. Ciò sulla base di analogie presentate da quella parte della letteratura che trova ragioni valide per applicare al campo delle scienze sociali, in generale, e all'economia in particolare, quei contributi della moderna teoria biologica legittimamente estensibili anche alla spiegazione del funzionamento dei meccanismi dell'evoluzione culturale ³¹. Seguendo l'impostazione data da Langlois ed Everett, ritengo di dover concentrare l'attenzione sul ricorso alla "selezione di gruppo", come via per l'affermazione dell'altruismo, tema che cercherò di esplorare dopo una necessaria premessa.

Procedo, dunque, riprendendo l'assunto che l'affermarsi di un comportamento *cooperativo* tra gli individui di un gruppo per il raggiungimento di una situazione più vantaggiosa per esso e di riflesso per i suoi singoli componenti (qualsiasi sia l'indicatore di vantaggio preso in considerazione come riferimento) il comportamento cooperativo - dicevo - viene minato dalla presenza dell'invidia, anche nella sua manifestazione "debole" ³². Ricordo - ad esempio - gli effetti di tale sentimento sull'introduzione delle innovazioni: "prima che il successo imprenditoriale diventi un dato acquisito e le pratiche innovative costituiscano l'oggetto di ammirazione e di emulazione, gli innovatori sono oggetto di invidia" ³³. Ed ancora, in una situazione di confronto del proprio benessere con quello altrui, se un soggetto introduce un'innovazione che migliora la sua posizione economica relativa, coloro che rimangono indietro provano un sentimento di invidia ³⁴. Questa può essere considerata come una forma di reazione ad eventi perturbatori dello *status quo* che era stato fino ad allora giudicato equo o ritenuto - per lo meno - tale da non minare alla radice la stabilità dei rapporti redistributivi tra i vari gruppi della collettività. Pertanto, si tende ad eliminare ciò che è comunque considerato raffigurare una manifesta iniquità, anche a costo di un grande sacrificio personale e

Somanathan, *The evolution of social norms in common property resource use*, "American Economic Review", vol.86, Sett., 1996, p. 769).

³¹ " Il fondamento dell'approccio esplicativo evoluzionistico in economia si ritrova nella variazione manifestata dalle varie espressioni culturali, non soltanto meramente tecnologiche, bensì anche di carattere istituzionale nel senso più ampio del termine, come la cultura e le norme... Le istituzioni, che si possono denominare in senso lato 'regole', espletano la funzione di meccanismi di trasmissione della variazione; le regole sono 'riprodotte' nel momento in cui gli agenti imitano o acquisiscono conoscenza da altri" (cfr: R.N. Langlois e M.J. Everett, *What is evolutionary economics?*, in L. Magnusson (ed.), *Evolutionary and neo-Schumpeterian approaches to economics*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1994, p. 11-12).

³² Anche gli individui invidiosi possono elaborare una strategia di cooperazione tra di loro, ma l'effetto di una simile strategia - per le caratteristiche e la dinamica del loro comportamento ricordate agli inizi di questo scritto - non condurrà ad una situazione di accresciuto "vantaggio" per il gruppo o società a cui essi appartengono.

³³ Cfr. Y.B. Choi, *Paradigms and conventions: uncertainty, decision making and entrepreneurship*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1993, p. 134.

³⁴ Cfr. V.L. Mui, *The Economics of envy*, "Journal of Economic Behavior and Organization", vol. 26, n. 3, 1995.

questo perché nella sfera psicologica individuale si insinua il sospetto che le innovazioni siano il frutto di pratiche inique e che si debba per questo ripristinare la situazione *ex ante*.

In un tale stato emotivo la tutela dell'interesse personale è dominante, con la conseguenza che non rimane il minimo spazio per comportamenti cooperativi che potrebbero, invece, assicurare benefici estesi ad ogni altro individuo del gruppo a cui l'innovatore appartiene³⁵.

Questo tipo di situazione può essere considerato come un'espressione emblematica di un "dilemma sociale", quando con questo termine si identifica "il perseguimento dell'interesse personale da parte degli individui di un gruppo che conduce a risultati collettivi meno che ottimali per ciascun membro del gruppo"³⁶. In questa condizione di "dilemma", le scelte sono di mero tipo individualistico, improntate all'egoismo e possono essere ricondotte a quella stessa forma di razionalità che tradizionalmente l'economia neoclassica considera come fondamento di un processo di scelta modellato sul paradigma meccanicistico di ottimizzazione, in presenza di assunzioni statiche e di vincoli di stabilità e costanza dell'ambiente in cui tale processo si svolge. Ne deriva che un comportamento cooperativo - che sia di vantaggio al gruppo - in tanto avviene in quanto siano presenti incentivi egoistici che convertano il "dilemma sociale" in un non-dilemma (*Ibidem*).

Ma, allora, cosa dire della constatazione che un comportamento cooperativo esiste quando la presenza di incentivi egoistici non viene affatto riscontrata? E', ad esempio, il caso osservato della fornitura privata di taluni beni pubblici che risultano "grandemente in eccesso" rispetto a ciò che si sarebbe potuto prevedere in una società composta soltanto da agenti motivati dall'interesse personale. Spiegare un tale fenomeno può richiedere di assumere un certo grado di altruismo o, almeno, una disponibilità a cooperare che vada oltre l'interesse personale strettamente definito.

L'imitazione e l'empatia nell'affermazione dell'altruismo

Al fattore *socialità* (basato sull'*imitazione*), che scaturisce da pressioni selettive su piccoli gruppi affinché si sviluppino e si mantenga un senso di appartenenza al gruppo e si controlli il comportamento dei suoi membri, è affidato un tentativo la spiegazione di come fenomeni apparentemente inspiegabili possano venir organizzati in una prospettiva evoluzionistica darwiniana

³⁷.

³⁵ Schoeck parla di un'invidia "istituzionalizzata" intendendo con ciò dire che esiste una scarsa possibilità di un progresso economico individuale e persino nessun contatto con il mondo circostante attraverso il quale la comunità possa sperare di progredire. Nessuno osa mostrare qualcosa che possa indurre alcuno a ritenere che egli stia meglio degli altri. L'innovazione è quindi improbabile.

³⁶ Cfr. L.R. Caporael, R.M. Dawes, et al., *Selfishness examined: cooperation in the absence of egoistic incentives*, "Behavioral and Brain Sciences", vol. 12, 1989, p.683.

³⁷ Cfr. W.B. Griffith e R.S. Goldfarb, *Amending the economist's "rational egoist" model to include moral values and norms*, in K.J. Koford, J.B. Miller (eds.), *Social norms and economic institutions*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1991, p. 47-48.

A questo riguardo, pionieri dello studio dell'evoluzionismo culturale quali Boyd e Richerson (1994) osservano:

“la concezione darwiniana sostiene che le forze diverse dalla trasmissione deviata (*biased transmission*) sono parimenti importanti e che l'azione di tali forze talvolta conduce a risultati che non possono essere previsti se basati sulle azioni di individui egoisti. Affinché ciò accada, devono essere presenti importanti classi di memi che non siano fortemente influenzati dalla trasmissione deviata; il che si può verificare soltanto se è difficile per gli individui valutare i costi ed i benefici di memi alternativi. Quando la deviazione è debole, la formulazione di modelli evoluzionistici suggerisce che i soggetti possono semplicemente imitare altri soggetti e come risultato si può avere che processi quali la selezione naturale possono determinare quali memi prevalgono nel lungo periodo”³⁸.

Nell'elaborare la loro concezione del meccanismo evolutivo culturale, Boyd e Richerson introducono il concetto di “trasmissione conformista non lineare dipendente dalla frequenza” (in breve: *trasmissione conformista*) che si attua tramite l'imitazione di quelle “credenze” della maggioranza o della pluralità “locale” dei soggetti quando più “credenze” tra loro in competizione sono trasmesse da differenti individui.

A questo riguardo osservo immediatamente che quel senso di “opportunismo” e quella connotazione di “passività” - per quanto razionalmente concepita - insiti nell'*imitazione* andrebbero attenuati dal riconoscimento di una pur elementare capacità critica dell'individuo nell'interpretare il fallimento o il successo di pratiche comportamentali altrui che sulle singole “credenze” si fondano e dalla presenza di una *pre-disposizione* ad accettare l'“insegnamento” (norme sociali) del gruppo.

Infatti, a mio avviso, il funzionamento del meccanismo dell'*imitazione* dovrebbe essere accompagnato da una sorta di *attitudine psicologica di natura empatica* ad accogliere gli “ammaestramenti” del gruppo³⁹, vale a dire da una *pre-disposizione* dei singoli membri ad accettare e condividere quelle norme che il gruppo stesso ha elaborato per la salvaguardia e l'incremento del proprio benessere. Tutto questo anche a condizione di sacrifici personali purché si raggiunga l'obiettivo comune. Una volta conseguito tale fine, pur in presenza di questa condizione inizialmente penalizzante per il singolo, ciascun membro del gruppo ne trarrà successivamente vantaggio per l'effetto di “ricaduta” del benessere collettivo su quello individuale^{40 41}.

³⁸ Cfr. R. Boyd e P.J. Richardson, *The evolution of norms: an anthropological view*, "Journal of Institutional and Theoretical Economics", vol. 150, n.1, 1994, p.85.

³⁹ Cfr.- ad esempio - H.A. Simon, *Altruism and Economics*, "American Economic Review" – Papers and Proceedings., vol. 83, n. 2, 1993, pp.156-161.

⁴⁰ Deliberatamente, ho evitato di ricorrere al termine *docilità* che pur immediatamente si presentava alla mente come il più idoneo a definire la predisposizione a cui accenno nel testo. Herbert Simon impiega tale termine nei suoi scritti sull'altruismo, ma dando ad esso una valenza diversa che ben si coglie allorché egli pone a confronto la “sua” *docilità* con la *trasmissione conformista* di Boyd e Richerson. Infatti, sulla relazione fra *trasmissione conformista* e *docilità* Simon osserva: “Boyd & Richerson [1985, cap.7, nota 6] introduconoun meccanismo che produce altruismo mediante la “trasmissione conformista”, la quale consiste, essenzialmente, in una selezione preferenziale dei

Dunque, avere un quadro di riferimento che incorpori - da un lato - la limitatezza umana nella conoscenza e - dall'altro - l'*empatia* con gli altri sulla base di regole (ad es. principi morali) tradotti in norme di comportamento per affrontare situazioni conflittuali derivanti dall'incapacità di soddisfare simultaneamente gli interessi di ogni singolo individuo, può giustificare quella linea di ricerca di cui sto discutendo in queste pagine.

In questa chiave allora ritengo che l'economista debba rendersi conto di come i valori e le norme di condotta vengano trasmessi, proprio perchè entra in campo la valutazione dei costi del loro apprendimento. Nella valutazione rientra certamente il fatto che l'apprendimento individuale può rivelarsi oneroso non solo in termini di impiego di tempo e di energie per assicurarsi il possesso dei vari elementi che compongono la *fitness* individuale, ma anche rispetto al rischio che si corre di commettere errori o di scegliere modelli di comportamento "non-adattativi".

A questo proposito, Boyd e Richerson asseriscono che qualsiasi forma di apprendimento individuale è "inutile" in un ambiente che muta "lentamente"⁴² perchè il processo di selezione naturale su varianti culturali (ed anche genetiche) è sufficiente a mantenere un'elevata frequenza di

comportamenti in cui gli individui si imbattono frequentemente. La trasmissione conformista ha qualcosa in comune con il meccanismo della *docilità* (enfasi aggiunta), ma ne differisce per diversi aspetti cruciali. Il grado di conformismo, nella versione iniziale del modello di Boyd e Richerson [1985, pp.206-13] dipende solamente dalla frequenza del contatto, senza differenze individuali tra coloro che si conformano e coloro che non lo fanno. Se tali differenze sono introdotte per caratteristiche che sono svantaggiose per l'individuo, vi sarà una selezione negativa di coloro che si conformano ed una positiva per coloro che non lo fanno fino a quando quella caratteristica non scomparirà. Gli autori riconoscono questa difficoltà [p. 213] ed introducono la possibilità che gli individui non accettino quelle caratteristiche individuali trasmesse culturalmente. Essi quindi mostrano come per circostanze del tutto speciali (che comportino migrazioni fra gruppi che vivono in ambienti mutevoli) la trasmissione conformista (e quindi l'altruismo) possa essere conservata stabilmente. Ma il meccanismo della *docilità* che io ho proposto tiene conto dell'altruismo anche in un ambiente omogeneo e non dipende dalla frequenza con la quale ci si imbatte in una data caratteristica. In ultimo, esso [il meccanismo della *docilità*] è di gran lunga più semplice e più robusto della trasmissione conformista, in quanto dipende soltanto da un paio di parametri del sistema" (Cfr. H.A. Simon, *A mechanism for social selection and successful altruism*, "Science", vol. 250, 21/12/1990, p.283).

Da quanto ora esposto appare che la *trasmissione conformista* e la *docilità* siano due meccanismi alternativi per la "produzione" di altruismo. L'accezione che darei al termine *docilità* è diversa: con tale termine sarei infatti incline a definire quella pre-disposizione di carattere psicologico che favorisce e su cui si innesta il meccanismo imitativo attraverso il quale si attua la trasmissione conformista di un comportamento altruista.

⁴¹ Noto – incidentalmente - che quanto ora detto è in linea con una diversa *accezione* della razionalità del comportamento economico, secondo la quale si tiene conto realisticamente ed in primo luogo del fatto che un processo di gestione delle informazioni - per addivenire alla formulazione di una scelta - avviene in condizioni di imperfezione e di limitatezza della capacità di elaborare in modo completo le informazioni stesse (ancorché frammentarie) di cui l'agente dispone. In secondo luogo, questo modo di intendere la razionalità dell'agire economico deve tener presente l'esistenza di forme di condizionamento sociale che sono il riflesso di valori morali e norme di condotta e che invitano ad esplorare la possibilità di una loro integrazione nel modello di base del soggetto economico e ad immaginare, quindi, forme di interazione tra di essi e le strutture di incentivi e sociali esistenti.

⁴² Qui si manifesta un problema di stabilità nell'evoluzione culturale, nonostante che taluni sottolineino il fatto che affinché una caratteristica sia culturalmente trasmessa e si diffonda siano necessarie centinaia di anni. (Cfr. J. Soltis, R. Boyd e P.J. Richerson, *Can group-functional behaviors evolve by cultural group selection?*, "Current Anthropology", vol. 36, n. 3, 1995). Non sussiste relazione tra stabilità e relativa "lentezza" del processo evolutivo culturale. Un riferimento alla stabilità Boyd e Richerson lo avevano compiuto quando - nella loro opera principale - avevano affermato che: "se l'ambiente non è troppo *variabile* (enfasi aggiunta), una modesta parte di apprendimento individuale combinata con la trasmissione culturale conduce a forze di 'variazione guidata' e 'condizionata' che sono sufficientemente robuste da far sì che in via generale i modelli disponibili abbiano capacità adattative". (Cfr. R. Boyd, P.J. Richerson, *Culture and evolutionary process*, The University of Chicago Press, 1985, p.14-15).

varianti adattative senza ricorrere al processo di apprendimento individuale, costoso e suscettibile di errori. Boyd e Richerson (1985) ⁴³ individuano nei vari meccanismi di trasmissione culturale dei valori e delle norme la “scorciatoia” efficace per l’individuo nell’apprendimento di condotte “adattative” mediante - ad esempio - l’*imitazione* di quel comportamento che *localmente* è più comune di altri (*trasmissione conformista*). Il *gruppo* viene ad assumere, quindi, una posizione di rilievo nel processo evolutivo di “acculturamento”, fondato sull’ipotesi del riconoscimento che i “gruppi umani sono capaci in maniera del tutto unica di pianificare ed agire come unità” ⁴⁴ e della presenza di più livelli di selezione ⁴⁵.

Il ricorso alla “selezione di gruppo”

Sappiamo come non sia così ovvio che l’evoluzione di un “insieme” di individui componenti un gruppo o una *società* possa essere in accordo con la teoria darwiniana: un punto di principale frizione è dato dalla selezione a livello individuale nei confronti di quella che si presume agisca a livello di gruppo. E’ noto, infatti, che - secondo tale teoria - se un organismo deve scegliere tra un tipo di comportamento che favorisca l’interesse individuale ed uno che operi a vantaggio del gruppo o società a cui esso appartiene, verrà selezionato quel comportamento che nel lungo periodo favorirà l’interesse individuale. E’ questo l’argomento che si riferisce alla presenza dei *free riders* per cui individui egoisti - in un gruppo di altruisti - traggono maggior vantaggio dal comportamento di questi ultimi rispetto a quanto gli altruisti stessi possano ricavare dal proprio agire. Allora, i numerosi esempi di altruismo che si riscontrano in una società di individui sembra che non possano essere spiegati dal meccanismo della *selezione di gruppo*, proprio a motivo del problema del *free riding* ora ricordato. Ma, negli anni più recenti, la *selezione di gruppo* pare aver riguadagnato credito a livello teorico ⁴⁶ anche per la constatazione che non tutti i comportamenti - che sono

⁴³ *Idem*, p.14-15.

⁴⁴ Secondo la concezione di cui si rendono interpreti Alexander e Borgia, "...i gruppi sono in grado in modo singolare di guardare avanti e di agire con lo scopo di sostenere il gruppo e di migliorarne la posizione competitiva, sia limitando i comportamenti nocivi dall'interno del gruppo, sia mediante un'azione collettiva diretta contro i gruppi in competizione". (Cfr. R.D. Alexander e G. Borgia, *Group selection, altruism, and the levels of organization of life*, "Annual Review of Ecol. Syst.", vol. 9, 1978, pp. 449-474.

⁴⁵ Sulle modalità con le quali avviene il complesso e delicato processo di “acculturamento” aleggia un senso di persistente insoddisfazione, legato - tra l’altro - al fatto che se il termine “trasmissione” presenta il vantaggio di evitare - come sottolineano Fracchia e Lewontin (1999) nel descrivere i paradigmi della teoria evuzionistica culturale - le “forti” evocazioni del termine *eredità* proprie della descrizione del “passaggio” per via genetica, pur tuttavia si rimane ancora dinanzi all’interrogativo di fondo se veramente la cultura sia “trasmessa” e non invece “acquisita” attraverso una modalità complessa di “...acquisizione dalla famiglia, classe sociale, istituzioni, mezzi di comunicazione, posto di lavoro....., per cui tutte le speranze di una teoria coerente dell’evoluzione culturale sembrano svanire”.

Probabilmente, si tratta dell’uno e dell’altro: una *trasmissione* per via imitativa, favorita da un’*acquisizione* verso la quale si è predisposti dalla caratteristica psicologica dell’*empatia*.

⁴⁶ Secondo le argomentazioni di E. Sober e D.S. Wilson, ribadite nella loro più recente opera: *Unto others – the evolution and psychology of unselfish behavior*, Harvard University Press, 1998, le teorie sulla selezione di gruppo non possono essere considerate non-plausibili *a priori*. Gran parte delle dispute tra i cosiddetti “selezionisti individuali” ed i “selezionisti di gruppo” è da attribuirsi soltanto ad una mera questione semantica. Se una data combinazione di geni può

vantaggiosi per il gruppo - hanno costi elevati per gli individui altruisti che ne fanno parte.

In particolare, Wilson e Kniffin ⁴⁷ sono d'aiuto nel sintetizzare il meccanismo di evoluzione dell'altruismo allorché affermano che esso è legato alla separazione tra gruppi di individui altruisti e non-altruisti ed il modo per attuare una tale separazione è quella di accrescere la variazione dei due tipi di comportamento. Quest'ultima viene ad essere influenzata da "meccanismi psicologici e da processi sociali quali l'*imitazione*....o l'imposizione di *norme sociali*".

Boyd e Richerson hanno dimostrato come i processi sociali anzidetti possano favorire l'evoluzione dell'altruismo modificando il rapporto tra i vari livelli di selezione. "Se gli individui – precisano i due autori - sono guidati dalla *trasmissione conformista*, imitando il comportamento più comune nel gruppo, tutti i gruppi saranno al loro interno uniformi, mentre i gruppi - nei quali comportamenti differenti sono all'inizio in maggioranza - diventeranno diversi l'uno dall'altro. La *selezione di gruppo* diviene l'unica forza evolutiva perchè la regola della trasmissione concentra tutta la variazione fenotipica al livello "tra-gruppi".

Dunque, nel dare conto del formarsi di una *società*, un fattore determinante sembra essere quel *conformismo culturale* che consiste nel fatto che se una norma culturale (*meme*) a favore di un comportamento altruista riesce a diffondersi in un gruppo, la pressione del *conformismo* renderà difficile ai potenziali *free riders* di deviare da quella norma. "Dal momento che gruppi differenti – in via generale – seguono norme differenti, vi sarà una forma di *selezione culturale di gruppo* che promuoverà le norme di carattere altruista, che apportano il maggior beneficio al gruppo nel suo insieme" ⁴⁸.

Se questo è il ruolo della *selezione di gruppo* nell'affermazione dell'altruismo, sembra a questo punto necessario stabilire un nesso tra: *pre-disposizione*, *evoluzione culturale*, *altruismo* e *selezione di gruppo* nel processo di riduzione dell'invidia.

agire al fine di assicurare maggiori *chances* di sopravvivenza e se quindi in tal maniera tali geni formano un *individuo*, perché mai - si domandano Sober e Wilson - insieme *di individui* non possono analogamente operare come *singoli gruppi*? "Se gli individui possono essere veicoli di selezione, perché non lo possono essere i *gruppi*?" [p.88]. Come viene rimarcato da T.J. Zywicki, esempi di *selezione di gruppo* si ritrovano nella vita di tutti i giorni, dai *team* nello sport alle stesse imprese, per cui essa rappresenta un modello praticabile di selezione. La questione è semmai di natura empirica: determinare le condizioni affinché la *selezione di gruppo* svolga un ruolo nell'evoluzione, sia essa biologica o culturale. (Cfr.T.J. Zywicki, "Was Hayek right about group selection after all?" Review essay of *Unto others: the evolution and psychology of unselfish behavior*, by Elliot Sober and David Sloan Wilson", *Review of Austrian Economics*, vol.13, February 2000, p.81-95).

⁴⁷ Cfr. D.S. Wilson, K.M. Kniffin, *Multilevel selection and the social transmission of behavior*, "Human Nature – an interdisciplinary biosocial perspective", vol.10, n.3. 1999, p.292-93

⁴⁸ Cfr. F. Heylighen, *The global superorganism: an evolutionary-cybernetic model of the emerging network society*, (mimeo).

- *La selezione di gruppo nell'evoluzione dell'altruismo*

Appare conveniente iniziare con il dire che la disposizione all'altruismo come forma di "ultrasocialità" affonda le sue radici nella *cultura*, ossia in quel complesso di informazioni costituito anche da credenze, valori, usi, che si è acquisito osservando il comportamento degli altri; complesso che insieme alle predisposizioni genetiche ed all'ambiente circostante (ad esempio la disponibilità ad accettare le istruzioni del gruppo di appartenenza) dà luogo ad un *determinato* comportamento. Da queste basi la sfera della cultura evolve ed assume una rilevanza tutta propria, con ripercussioni sulla sopravvivenza dei gruppi che sono indipendenti dalle differenze nelle capacità ereditate ⁴⁹. I sistemi culturali entrano in competizione fra loro e già in questo fenomeno è possibile scorgere la presenza della *selezione di gruppo*, mentre il destino di coloro che hanno dato vita a tali sistemi viene a dipendere ora dal successo o meno degli stessi sistemi, destino che è ormai svincolato dalle caratteristiche genetiche degli individui coinvolti. La *selezione di gruppo* assume così una rilevanza determinante nell'evoluzione culturale divenendo, in particolare, oggetto di studio come meccanismo esplicativo delle condizioni per l'affermarsi di quei sistemi culturali nei quali sopravvivono quei gruppi a composizione prevalente di altruisti.

Dunque, alla *selezione di gruppo* si fa ricorso da parte di un'influente letteratura sull'evoluzione culturale e ciò sulla scorta di quella sua funzione di unità di selezione per l'evoluzione dell'altruismo. *Il fondamento di tutto questo si ritrova in ciò che si può denominare: una "caratteristica biologica dei gruppi", quella per la quale essi sono in grado di sviluppare una sorta di "apparato" di protezione degli individui altruisti che sono presenti al loro interno, in modo tale che il gruppo nella sua totalità possa competere più efficacemente con altri gruppi nel processo biologico della selezione naturale* ⁵⁰.

L'altruismo - dunque - tende ad emergere dalla selezione *tra* gruppi, mentre esso è destinato a soccombere se il processo di selezione avviene *all'interno* di un dato gruppo. Sappiamo - infatti - che il sacrificio individuale in termini di *fitness* a vantaggio di altri, quando questi ultimi non ricambiano i benefici ricevuti, condurrà l'altruista a soccombere. Come conseguenza del fenomeno del *free riding*, il comportamento egoista prevarrà sino alla definitiva scomparsa dell'altruismo.

D'altra parte, se un gruppo compete con un altro, allora il gruppo con altruisti si potrà trovare in condizioni migliori rispetto a gruppi con individui egoisti e il successo dei primi potrà essere sufficiente a controbilanciare il fatto che all'interno di ciascun gruppo gli egoisti abbiano vantaggio rispetto agli altruisti. Il risultato potrà allora essere che l'altruismo evolva e permanga tra le varie componenti di una collettività. Alla base di un tale processo evolutivo sta dunque il fatto che

⁴⁹ Cfr. il commento all'articolo di Wilson e Sober da parte dell'antropologo C. Loring Brace, *The consequences of group selection in a domain without genetic input: culture*, in D.S. Wilson, E. Sober, *op. cit.*, 1994, p. 612.

⁵⁰ Cfr. K.R. Monroe, *op.cit.*, p. 870

l'egoismo si impone sull'altruismo all'interno di un gruppo, ma che il contrario è vero in una popolazione composta da vari gruppi. Si tratta - come ricorda Sober - di un fenomeno che è noto in statistica sotto l'appellativo di *paradosso di Simpson*, senza il quale l'altruismo non può evolvere ⁵¹.

Ritengo a questo punto di dover fare una precisazione. Il modello evoluzionistico proposto si fonda su forme di controllo che operano ad un livello gerarchicamente superiore a quello individuale, come mezzo elettivo per assicurare un gioco a somma positiva. Ciò non implica l'esclusione della selezione di tratti altruistici anche a livello individuale. Il livello più basso di selezione, infatti, non contempla la necessaria contrapposizione tra la *fitness* degli individui e quella del gruppo: si è visto in precedenza come possano verificarsi dei casi in cui il benessere di un sub-sistema (l'individuo) coincide con quello del sistema gerarchicamente superiore (il gruppo). In alcune circostanze, infatti, gli individui possono compiere delle scelte altruistiche dettate dalla ricerca dell'interesse personale; in altri termini, la razionalità "strumentale" porta l'individuo ad assumere tratti altruistici. In situazioni di questo tipo, ogni livello trae profitto dai progressi conseguiti dall'altro (sinergia).

Pur riconoscendo la rilevanza della selezione dei tratti altruistici anche ai livelli gerarchicamente inferiori, è comunque da sottolineare il suo carattere casuale. Appare quindi maggiormente interessante il ruolo del gruppo come unità di selezione, attraverso l'operare delle regolarità statistiche del "paradosso di Simpson". Risulta così chiaro quanto Wynne-Edwards aveva concluso osservando come nel mondo della natura l'altruismo sia un fenomeno "comune e stabile" ⁵². La *selezione di gruppo* trova in ciò che si è ora citato la sua piena cittadinanza nel processo evolutivo biologico, a conferma che la selezione può avvenire a livelli superiori rispetto a quello genetico.

Ma il meccanismo della *selezione di gruppo* opera anche sul piano culturale, con caratteristiche che si differenziano da quello evolutivo naturale, pur avendo con esso in comune la particolarità di essere "ereditario" (ossia trasmissibile) e di fondarsi sulla variazione. Nello svolgimento di questo tipo di processo evolutivo considero importante porre l'accento sul fatto che il meccanismo si svolga nell'ambito del "quadro di riferimento" o "vincolo istituzionale", rappresentato dalle norme sociali, termini con i quali denominiamo talvolta la *cultura* ⁵³. La sua funzione è - tra l'altro - quella di esercitare una sorta di "vigilanza sociale" mediante la quale hanno la possibilità di manifestarsi quelle soluzioni che sono vantaggiose per il gruppo, ma che sono parimenti rispondenti (per

⁵¹ Cfr. E. Sober, *Organisms, individuals and units of selection*, in A.I. Tauber (ed.), *Organism and the origin of self*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1991, p. 280-82.

⁵² Cfr. E. Sober, *Holism, individualism, and the units of selection*, in E. Sober (ed.), *Conceptual issues in evolutionary biology*, The MIT Press, 1984, p. 188.

⁵³ Sulla rilevanza e sulle relazioni delle norme sociali con la selezione di gruppo, pagine di notevole interesse sono dedicate da E. Sober e D.S. Wilson, *op.cit.*, p. 165 e seg.

l'effetto "ricaduta") agli interessi dei membri che lo compongono. Tutto questo vale - a maggior ragione - per il caso che qui sto esaminando, in cui la presenza di individui *invidiosi* è - come si è visto - nociva per il benessere della collettività.

Le norme sociali e la selezione di gruppo

Il meccanismo dell'evoluzione culturale si imposta - come osservano Boyd e Richerson - su modalità di trasmissione diverse e su un principio di conformismo più accentuato rispetto alla trasmissione genetica. Basandosi sull'assunto secondo il quale è ottimale - nel processo di apprendimento individuale - adottare la cosiddetta "posizione maggioritaria dei mentori", essi dimostrano come la visione conformista della trasmissione culturale, dipendente dalla frequenza, sia in grado di assicurare l'omogeneità all'interno di un gruppo mediante la compensazione che il conformismo permette per contrastare la tendenza ad un comportamento di *free riding*. Il *free rider* potenziale, infatti, è sottoposto ad una forte pressione "culturale" a non seguire un comportamento di *free riding*, bensì a conformarsi al gruppo (Cfr. Hodgson, *Idem*, p.173).

E' l'omogeneità interna del gruppo e la varietà di caratteristiche che esiste tra gruppi a configurare il palcoscenico sul quale si rappresenta la *selezione di gruppo* (Cfr. Campbell, *Idem*, p.28). Una tale forma di selezione - organizzata culturalmente - potrebbe rendere possibile l'operare di norme sociali e di comportamenti che inducano gli individui a superare la ricerca della pura massimizzazione dell'*inclusive fitness* e probabilmente a condurre alla massimizzazione di un'*inclusive fitness* individuale "media" dei membri del gruppo ⁵⁴.

Nello svolgersi delle precedenti argomentazioni v'è tuttavia almeno un aspetto che invita ad un ulteriore approfondimento: si può accettare il fatto che il modello ispirato alla regola di conformità alla posizione maggioritaria dei "mentori" contribuisca ad eliminare le differenze comportamentali *in seno* ad un gruppo e quindi a concentrare il processo di evoluzione culturale a livello della selezione *tra* gruppi. Al riguardo, ho avuto già modo di ricordare come dall'esame di questo e di altri modelli di trasmissione culturale, Campbell sia arrivato a concludere che la selezione di gruppo a livello culturale sia più potente di quella genetica e forse la maggior responsabile dell'elevato grado di comportamenti pro-sociali negli esseri umani ⁵⁵. Tuttavia, è ragionevole supporre che i modelli dell'evoluzione culturale fondati sulla regola del conformismo, modelli che essenzialmente derivano da quelli sulla genetica delle popolazioni nei quali le regole di trasmissione sono piuttosto

⁵⁴ Secondo Hayek, la selezione di gruppo è da considerare come un processo che stabilisce un legame diretto tra gli effetti benefici per la società delle regole culturali ed il loro manifestarsi e persistere, un processo nel quale "le regole di condotta... si sono evolute perchè i gruppi che le osservavano avevano più successo eliminando gli altri". (Cfr. V. Vanberg, *Spontaneous market order and social rules - a critical examination of F.A.Hayek's theory of cultural evolution*, "Economics and Philosophy", vol.2, 1986, p.85).

⁵⁵ Cfr. D.S. Wilson, E. Sober, *op.cit.*, 1994, p.646.

semplici, siano altrettanto semplici e pertanto inadeguati se posti in relazione alla complessità dei processi di selezione di gruppo di tipo culturale. Wilson e Sober (*Ibid.*) a tale proposito asseriscono che: “Persino la regola di conformità rende difficile comprendere l’origine della variazione tra gruppi perchè le caratteristiche culturali *mutanti* devono in qualche modo divenire abbastanza frequenti all’interno di un gruppo per essere imitate da altri soggetti e persistere”. Per cui è possibile che i gruppi siano uniformi per ciò che attiene il comportamento secondo il modello del conformismo di Boyd e Richerson, ma essi devono anche avere la capacità di cambiare il loro comportamento come risultato dell’intervento di altri fattori, ad esempio - tra essi - quello che per Wilson e Sober (*Ibid.*) è rappresentato dal processo decisionario *razionale*.

A mio modo di vedere l’entrata di nuovo in campo della *razionalità*, che questi due autori prospettano come possibilità di risolvere la questione anzidetta, necessita di un commento. Innanzitutto, va richiamata la breve considerazione relativa al noto quanto antico argomento secondo il quale solo gli individui che in un contesto competitivo adottano comportamenti coerenti con il principio di una razionale massimizzazione dei risultati di un’azione sono destinati a progredire, mentre gli altri soggetti sono avviati nel tempo all’estinzione. Al riguardo conviene che si precisi un punto essenziale. Come già esposto nelle prime pagine di questo scritto, la sfera del comportamento umano non è da circoscriversi esclusivamente all’ambito della razionalità di un’azione, per cui questa - come asserisce Elster - debba essere ottimale “relativamente a date credenze e desideri; le credenze [a loro volta] debbano essere ottimali in relazione alle evidenze, e l’ammontare delle evidenze raccolte sia ottimale relativamente ai desideri dell’agente e ad altre sue credenze”⁵⁶.

L’incapacità umana nel realizzare queste condizioni, il fatto che l’agire degli individui possa essere dettato dalle emozioni⁵⁷ e la possibilità che la stessa razionalità conduca ad una indeterminatezza delle prescrizioni rispetto al risultato da conseguire, individuano un tipo di comportamento sub-ottimizzante che viene ad essere regolato in certa misura dall’intervento delle *norme* di condotta *sociali*⁵⁸.

⁵⁶ Cfr. J. Elster, *Rationality and social norms*, in J.E. Fenstad et al. (eds.), *Logic, methodology and philosophy of science*, ed. VIII, Elsevier Science Publishers B.V., Dordrecht, 1989, p.532.

⁵⁷ Le emozioni in tanto possono essere definite irrazionali in quanto vi sia “una divergenza, causata da un’emozione, tra l’oggetto intenzionale dell’emozione e la sua causa” (Cfr. J. Elster, *Rationality, emotions and social norms*, "Synthese", vol. 98, 1994, p.38). Tuttavia, è possibile - secondo questo autore (*Idem*, p. 44) - un’idea di emozioni “razionali” ricorrendo a nozioni derivate, quali - ad esempio: un’emozione è una varietà di (o si basa su) X e si sa cosa un X razionale sia, o ad un concetto non-derivato come quello di razionalità come congruenza: se un’emozione può interferire con se stessa, diviene incongruente con l’occasione che ne è la causa. Elster dice che “essere arrabbiato non è necessariamente irrazionale, ma la rabbia tramutata dal suo stesso impeto in giusta indignazione lo è”. (*Ibidem*)

⁵⁸ Chiamare in causa le norme sociali laddove si prendono in esame comportamenti non ottimizzanti ben si collega - a mio modo di intendere - con il processo evolutivo, in particolare con una sua caratteristica di base, vale a dire quella per la quale esso *non può* essere un processo ottimizzante. Infatti, come ricorda Hodgson, “...affinché l’evoluzione operi è necessario che vi sia sempre varietà di forme tra le quali selezionare. In verità - egli aggiunge - senza la varietà non vi sarebbe alcuna evoluzione. Inoltre, affinché la selezione funzioni vi deve essere eliminazione e, così, il processo

Queste possono sia prescrivere un dato comportamento del tipo: semplicemente, fai questo o non fai questo, oppure - tenendo conto del comportamento antecedente dell'agente o di un altro individuo - suggeriscono la condotta da seguire. Dunque, gli individui si rivolgono in questi casi alle *norme sociali*.

Ed il ricorso a *norme sociali*, quando questo fatto implichi il conseguimento di obiettivi non massimizzanti, può essere suffragato anche da un'ulteriore considerazione che deriva dal fondamentale contributo di Schelling del 1960. Egli ha - infatti - mostrato come comportamenti massimizzanti possano dar luogo a *pay-off* più bassi rispetto a certi tipi di condotta non-massimizzante in situazioni di conflitto. Altri studi, che da quel contributo hanno preso le mosse, hanno esteso una tale dimostrazione anche a situazioni non-conflittuali, tra cui quelle nelle quali l'assenza di un interesse personale può dar luogo ad un *pay-off*, "anche se misurato in termini di vantaggi materiali egoistici"(Hirshleifer, 1987).

Ora - come si è già detto - azioni altruistiche sono osservabili in concreto, di fatto promosse da *norme sociali* che hanno come scopo quello di mitigare o frenare la spinta all'interesse personale; tali azioni altruistiche conducono a perdite materiali nel far fede a principi di equità, reciprocità e cooperazione per fini non egoistici a cui queste norme si ispirano.

E se la cooperazione così intesa ed indotta dalle norme sociali riesce ad incrementare la fitness di un gruppo, allora essa lo avvantaggia nel meccanismo di selezione tra gruppi ed anche le norme ed i tratti culturali che lo caratterizzano tenderanno a prevalere nel processo di evoluzione culturale.

La funzione di "controllo" nella selezione di gruppo

Questo processo di affermazione dell'altruismo - attraverso il meccanismo della *selezione di gruppo* - rimane a mio parere soggetto alla condizione della presenza di una funzione di "controllo esercitata mediante l'osservanza delle norme sociali" che costituiscono l'espressione di una data *cultura*; funzione attraverso la quale i singoli individui siano indotti al compimento di azioni che sono più vantaggiose per il gruppo a cui appartengono (e di riflesso per loro stessi), soprattutto in quella circostanza in cui il comportamento di soggetti *invidiosi* condurrebbe a risultati economici a *somma negativa*. Infatti, qualsiasi accordo di tipo cooperativo tra individui *invidiosi* è minato dalla dinamica che ho descritto nell'esaminare la fattispecie comportamentale dell'*invidioso debole* e di quello *forte*. Senza il funzionamento di forme di controllo, che siano "internalizzate" dai membri del gruppo e rafforzate - nei loro effetti di rispetto delle norme comportamentali assunte dal gruppo

comporta parimenti commettere errori in continuazione". (Cfr. G.M. Hodgson, *Economic evolution: intervention contra Pangloss*, "Journal of Economic Issues", vol. 25,, n.2, 1991, p.522).

- da meccanismi di disciplina sanzionatoria, non appare possibile conseguire risultati economici a *somma positiva* ⁵⁹.

Alla spiegazione di un tale assunto contribuisce lo studio del processo evolutivo attraverso il quale emergono le forme di controllo di livello superiore rispetto a quello individuale e che viene condotto con lo scopo di analizzare la formazione e la dinamica dei sistemi sociali complessi. Il concetto di “transizioni metasistemiche”, introdotto nel corso degli anni '70 dal fisico e matematico russo Valentin Turchin ⁶⁰ e successivamente elaborato nell'ambito della scuola evoluzionistica belga di matrice cibernetica, è per l'appunto proposto come base dell'indagine sull'evoluzione dei sistemi organizzati complessi, quali sono un *gruppo sociale* o un'intera *collettività*.

La “transizione metasistemica” viene definita come quell'iter evolutivo per mezzo del quale si generano livelli più elevati di controllo. Ad ogni transizione di tal genere si dà conto della formazione di *sistemi sociali* caratterizzati da comportamenti ad un più elevato livello di complessità e che risultano da un processo di integrazione di sistemi collocati gerarchicamente a livello inferiore, il primo dei quali è quello rappresentato dal *singolo individuo*.

Costituisce un punto nodale della teoria che studia la dinamica di tale tipo di “transizione” e che assume un particolare rilievo nel momento della sua applicazione alla spiegazione del funzionamento dei sistemi di comportamento sociale, la concezione per la quale se le azioni individuali sono in qualche modo “pre-selezionate” da un sistema di controllo che *anticipa* gli effetti negativi dell'operare – nel nostro caso – dell'invidia, ne deriverà che la spiegazione proposta dalla teoria della *transizione metasistemica* circa l'affermarsi di forme di cooperazione a somma positiva renderà conto di come il sistema sociale possa evolvere verso assetti *paretianamente più efficienti*.

Tuttavia, secondo la sintesi che compio degli elementi di tale teoria, affinché una siffatta transizione abbia successo è indispensabile che si abbia la *stabilità evolutiva della mutua cooperazione* e questa diventa tale soltanto se il comportamento individuale viene in qualche maniera sottoposto a controllo. La funzione di controllo, quindi, assume un ruolo primario nel passaggio da livelli gerarchici più “semplici” a quelli di natura più complessa e la condizione necessaria affinché un tale meccanismo “metasistemico” possa evolvere è data dal passaggio dalla *selezione individuale a quella di gruppo*.

⁵⁹ Non affronto per il momento il problema esplicitato da Angelo M. Petroni secondo l'interessante prospettiva del rapporto tra evoluzione e ordini non coercitivi allorché asserisce: “...l'evoluzione culturale è massimizzata dall'accettazione degli ordini non coercitivi rispetto agli ordini coercitivi: vale a dire, dall'accettazione di tipi di ordini che sono fondati sul rispetto della libertà negativa”. (Cfr. A.M.Petroni, *Evoluzione culturale e comunicazione*, “Etica ed Economia”, vol.I, n.1, 1999, p.61.

⁶⁰ Cfr. V. Turchin, *The phenomenon of science. A cybernetic approach to human evolution*, Cambridge University Press, 1977.

Tale passaggio è permesso dalla *cultura* intesa - per l'appunto - come quel "quadro di riferimento" o "vincolo istituzionale" anzidetti, rappresentati dalle *norme sociali*. La *cultura* viene così a rappresentare quella forma di controllo sociale attraverso la quale i singoli individui sono vincolati al compimento di azioni che sono maggiormente vantaggiose per il sistema sociale (gruppi) a cui appartengono rispetto a quelle azioni che sarebbero indotti a compiere in assenza di un tale condizionamento. La caratteristica di "socialità" del controllo è data dal fatto che il complesso delle conoscenze e delle credenze che costituiscono l'essenza della "cultura" viene comunicato (trasmesso) da un soggetto ad un altro tramite quei replicatori culturali chiamati "memi", a condizione che la loro identità venga preservata nel loro passaggio da un individuo ad un altro. Ed uno dei meccanismi di comunicazione è per l'appunto ciò che Boyd e Richerson hanno proposto introducendo il concetto di "trasmissione conformista".

E' da osservare, tuttavia, che la "trasmissione conformista" - nella sua caratteristica di tramite attraverso cui si realizza una forma di controllo condivisa dal gruppo perchè sottoposta al meccanismo di reciproca sorveglianza dei comportamenti individuali - produce i suoi effetti se attuata in gruppi di dimensioni contenute in cui sia altamente probabile che ogni individuo venga in contatto con ciascuno degli altri appartenenti al proprio gruppo.

In gruppi che tendono ad assumere dimensioni più vaste tutto ciò è - ovviamente - assai meno probabile che si verifichi e se viene a mancare il reciproco controllo del comportamento individuale, si manifesta la condizione per comportamenti devianti rispetto a quelli che un gruppo circoscritto assumerebbe. Meccanismi *suppletivi* divengono necessari affinché il controllo sociale abbia la possibilità di esercitarsi rafforzando quella forma di "autocontrollo" che i singoli individui mettono in atto quando accettano i vincoli ed i precetti delle norme sociali (del gruppo).

La letteratura illustra alcuni di tali meccanismi suppletivi. Ritengo di dovermi soffermare in particolare su uno di essi, vale a dire il "mercato", sia per il riferimento all'economia fatto in questo scritto, sia perchè esso - a ragione di alcune caratteristiche del suo funzionamento - rappresenta una forma di controllo sociale che in una certa misura compensa le carenze degli altri principali meccanismi di controllo, quello: *giuridico*, di *autocontrollo* e di *mutua sorveglianza dell'agire individuale*⁶¹.

Indubbiamente, la caratteristica del mercato di costituire quel "luogo ideale" in cui le scelte "egoistiche" dei partecipanti al processo di scambio finisce per essere un freno all'avidità dei singoli nel richiedere più di quanto sia "equo" che venga a ciascuno assegnato, configura la sua

⁶¹ Cfr. F. Heylighen, D.T. Campbell, *Selection of organization at the social level: obstacles and facilitators of metasystem transitions*, in F. Heylighen, C. Joselyn, V. Turchin (eds.), "World Futures: the Journal of General Evolution", Special issue on *The quantum of evolution: toward a theory of metasystem transition*, 1995.

natura di funzione di controllo sociale che presenta il vantaggio di non richiedere la presenza di un organo di controllo centrale ed indipendente, come è invece richiesto dalla forma di controllo *giuridica*. Infatti - al pari della “sorveglianza reciproca del comportamento” - esso opera in maniera decentralizzata, con caratteristiche di flessibilità nell’adattarsi alla mutevolezza del contesto della transazione.

Ma - osservo - la natura di “meccanismo di scambio” mina l’efficacia della funzione di controllo esercitata dal mercato a causa dell’incentivo che la transazione offre alla defezione, vale a dire a “riversare” sull’altra parte i rischi insiti nella transazione stessa, consistenti nella ricerca del massimo vantaggio senza sopportarne i costi. Si tratta di un comportamento “razionalmente” valido per la transitorietà e l’anonimità delle interazioni che – come sottolinea Bowles⁶² - militano contro la possibilità di affermazione del comportamento altruista, come di qualsiasi altra “nobile virtù”.

Sulla base di queste considerazioni si potrebbe giungere alla conclusione che il mercato non rappresenti in realtà un efficace meccanismo di controllo contro l’affermazione di comportamenti “anti-sociali”. Tale conclusione però sarebbe valida solo se le ipotesi neoclassiche di funzionamento dei mercati fossero realistiche. In mercati diversi da quello ideale, caratterizzati da informazione asimmetrica e da contratti incompleti, la necessità di fiducia reciproca cresce di importanza. In tali casi è presumibile che tra gli operatori si instaurino contatti di lungo periodo, con la conseguenza che - per tema di ritorsioni o per la necessità di formarsi una reputazione di “affidabilità” - i tratti altruistici tendono ad affermarsi. Poiché mercati diversi da quello ideale di stampo neoclassico sono tutt’altro che un’eccezione, si deve ritenere che un’importante forma di controllo è costituita proprio dai meccanismi di scambio che si manifestano in questi mercati. Noto ancora una volta, del resto, che si tratta di una forma di controllo che opera a livello individuale: non sono i condizionamenti sociali che impongono i tratti altruistici ma la necessità di rendere sicuri gli scambi, e quindi l’interesse personale, che spinge gli individui a comportarsi “socialmente”⁶³.

Si è visto - quindi - che nella prima ipotesi, quella di un mercato perfettamente concorrenziale, i tratti selezionati non sono altruistici per la presenza di forti incentivi alla defezione, mentre nella seconda ipotesi, la casuale coincidenza della *fitness* individuale con quella collettiva assicura che il mercato, in questo particolare contesto, operi come forma di controllo che agisce a livelli gerarchicamente inferiori. Tuttavia, nei casi frequenti di fallimenti e, a maggior ragione, di inesistenza del mercato, si deve far riferimento ad altre forme di controllo. Come scrive Arrow, “[...] norme di comportamento sociale, inclusi i codici etici e morali, [...] (possono essere) la

⁶² Cfr. S. Bowles, *Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions*, “Journal of Economic Literature”, vol. 36, n.1, 1998 e dello stesso autore *What markets can – and cannot – do*, “Challenge”, Vol. 34, n. 4, 1991.

⁶³ Si tratta - cioè - di una sorta di altruismo reciproco *sui generis*.

reazione della società ai fallimenti del mercato”⁶⁴. L'intervento delle altre forme di controllo: *giuridica*, di *sorveglianza reciproca* e di *autocontrollo* viene dunque richiamato in causa per la necessità di contrastare l'incentivo alla defezione.

Una considerazione finale

Come si è visto, il meccanismo della *selezione di gruppo* presuppone l'esistenza di una diversità - ossia più propriamente di una "variazione" - tra comportamenti nei gruppi per condurre all'affermazione dell'altruismo, secondo una delle regole del processo evolutivo culturale. Ulteriori condizioni sono la “separabilità” dei gruppi ed infine la “trasmissibilità” dei *memi* (conformismo dell'imitazione) per il cui verificarsi si richiede la possibilità di *comunicare*. Soprattutto nell'epoca che stiamo vivendo questo pone dinanzi ad una questione fondamentale, quella del ruolo della "Rete delle reti" nella propagazione dei *memi*.

Alcuni termini della questione credo si possano riassumere con una esemplificazione.

Assumiamo che vi siano due *memi* tra loro in competizione, entrambi convincenti nell'attirare potenziali seguaci verso il comportamento che essi ispirano. La competizione tra i due *memi* vedrà l'affermarsi od il soccombere di uno di essi a seconda del numero di coloro che si rivolgeranno all'uno od all'altro modello di comportamento. Quanto maggiore è il numero dei “contatti” con un *meme*, tanto più elevata sarà la probabilità che esso si diffonda e si affermi. E' una sorta di processo che si auto-rinforza e che conduce a quel *conformismo* di cui si discuteva nelle pagine precedenti. Le “miriadi” di interazioni rese possibili dall'avvento della “Rete globale” farà sì che non si avranno più gruppi separati: ogni individuo sarà in grado di comunicare con ciascun altro e ciascun *meme* avrà la possibilità di venire a “contatto” con ogni altro *meme*. Sembrerebbe che da tali interazioni si produca una sorta di “omogeneizzazione” e si pervenga all'affermazione di un *meme* unico condiviso a livello globale: una specie di comportamento ispirato ad una sola “norma sociale” o forma di “cultura mondiale” che cancella ogni precedente confine d'ordine geografico, politico, religioso. L'ovvia conseguenza è la sparizione di ogni forma di selezione “multi-livello” e quindi della stessa *selezione di gruppo*.

Tuttavia, la questione non è affatto scontata come potrebbe apparire dal precedente modo di argomentare.

Petroni (*op.cit.*, p.71) pone la legittima domanda “.... se dall'interazione di milioni di individui in Internet emergeranno dei nuovi valori....”[e più avanti] “... l'interazione non conduce necessariamente alla formazione di preferenze stabili, largamente condivise....”. Petroni vede nella

⁶⁴ K.J. Arrow, “Political and economic evaluation of social effects and externalities”, in Michael D. Intriligator, *Frontiers of quantitative economics*. Amsterdam, North-Holland Pub. Co., 1971, p. 22.

diffusione planetaria di una fitta rete di comunicazioni l'emergere di "possibili pericoli". Contrariamente all'ipotesi dell'omogeneizzazione", l'individuo sarebbe sottoposto all'effetto di una moltiplicazione e differenziazione dei valori in contrasto con "sentimenti e disposizioni" elaborati all'interno di "gruppi concreti" e ristretti, identificabili - oltre che in base alla "prossimità biologica" - dalle regole di comportamento coerenti prodotte dai singoli gruppi. Di qui il prodursi di variazioni o "mutazioni", che sarebbero tuttavia "troppo frequenti", evento a cui associo il venir meno di quel minimo di stabilità che pur è necessario affinché la *selezione di gruppo* possa operare all'interno del processo evolutivo culturale, anche se questo è di gran lunga più rapido rispetto alla scala temporale che contraddistingue l'evoluzione a livello biologico.

Dunque, a causa - per un verso - dell'"omogeneizzazione" e - per l'altro - della "carenza di stabilità", nubi sembrerebbero addensarsi sull'orizzonte della *selezione di gruppo*, dopo che negli anni più recenti le ricerche appassionate di biologi, filosofi della biologia ed antropologi, come D.S.Wilson, Sober, Boyd e Richerson, avevano validamente contribuito a celebrarne i fasti!

Appendice

Con riferimento all'affermarsi di un principio di cooperazione secondo il grado di *socialità* per fini di benessere di un gruppo o dell'intera collettività, la tabella che segue esprime in maniera sintetica quanto detto sui giochi *ad una sola mossa*.

In ogni casella è indicato il comportamento assunto dal giocatore della riga *iesima* e della colonna *jesima*. Il simbolo + indica cooperazione e il simbolo - defezione. La tabella (a matrice quadrata) è divisa in tre aree. Quella a gradazione grigio-chiaro si riferisce a giochi con il *pay-off* più basso (due defezioni); quella di tonalità grigia più marcata indica i giochi con risultati intermedi (una defezione e una cooperazione) e quella grigio-scura indica i giochi con *pay-off* più elevati.

Figura 2: Cooperazione e defezione in giochi *one shot* *

	Invidioso forte	Invidioso debole	Egoista	Altruista parziale	Altruista completo	Altruista estremo
Invidioso forte	- -	- -	- -	- -	- +	- +
Invidioso debole	- -	- -	- -	- -	- +	- +
Egoista	- -	- -	- -	- -	- +	- +
Altruista parziale	- -	- -	- -	- - **	+ +	+ +
Altruista completo	+ -	+ -	+ -	+ +	+ +	+ +
Altruista estremo	+ -	+ -	+ -	+ +	+ +	+ +

* Il primo segno in ciascuna delle caselle corrisponde al comportamento del giocatore di colonna

** Si osserva che il comportamento di due altruisti parziali in giochi ad un' *unica mossa* dipende dall'intensità con la quale i due soggetti preferiscono il proprio benessere a quello altrui: all'aumento dell'intensità del sentimento altruistico ci si deve attendere un comportamento cooperativo da parte di entrambi (++).

In conclusione, il risultato migliore si consegue quando giocano tra loro altruisti completi o estremi o un altruista parziale ed un altruista completo o estremo.

Nel caso di giochi *ripetuti*, illustrati nella Fig. 3, il discorso è più complesso. Inizio dall'individuo *fortemente* invidioso. Il suo principale obiettivo è diminuire in termini assoluti il benessere dell'avversario, anche a danno del proprio interesse. Egli quindi defezionerà sempre, anche a rischio di subire una punizione nei giochi successivi al primo, qualora il secondo giocatore sia un egoista o un altruista parziale (logica del *tit for tat*)⁶⁵. Per quanto riguarda l'invidioso *debole* il ragionamento è diverso: egli è interessato ad un risultato che gli assicuri un *benessere relativo* maggiore di quello del proprio avversario; tutto dipenderà allora dalla matrice dei *pay-off* e dal tipo di avversario che si trova ad affrontare. L'egoista agirà secondo una logica ancora differente. Egli è interessato al proprio *benessere in termini assoluti*; tenderà quindi a cooperare nel caso di gioco con

⁶⁵ Sinora ho supposto che l'invidioso non cooperi mai. Possono esservi, tuttavia, casi in cui anche soggetti invidiosi cooperano. Questo fenomeno si ha - ad esempio - quando soggetti invidiosi cooperano tra di loro per danneggiare l'individuo invidiato. Questo particolare caso di cooperazione - tuttavia - non viene qui preso in considerazione perché fa riferimento ad un comportamento privo di qualsiasi valenza positiva; infatti, a differenza del caso dell'egoismo e dell'altruismo, la cooperazione tra invidiosi porta a diminuire il benessere della collettività e non ad aumentarlo.

un altro egoista o con un altruista parziale, ma tenderà a defezionare nel caso di gioco che avvenga con un invidioso o con un altruista completo o estremo. Il motivo della defezione è però differente nei due casi: nel primo, egli non coopererà perché sa che un'eventuale cooperazione non sarebbe ripagata dalla collaborazione da parte del suo avversario: infatti, quest'ultimo ha il solo scopo di diminuire il suo benessere in termini assoluti o relativi. Nel caso di gioco con un altruista completo o estremo, invece, l'egoista non coopera perché sa che l'avversario coopererebbe comunque nei giochi successivi, anche nel caso di una sua defezione (nei giochi con altruisti, non si adotta una logica del *tit for tat* o della *punizione* perché un altruista non punisce mai il suo avversario) ⁶⁶. L'altruista parziale ha un comportamento ancora differente: è vero che egli è interessato *in primis* al proprio personale tornaconto, ma non esclusivamente ad esso; si limiterà quindi a defezionare nel solo caso di gioco con un invidioso (debole o forte) e coopererà in tutti gli altri. Il caso degli altruisti completi o estremi è, infine, molto semplice: essi tenderanno a cooperare sempre e comunque. La matrice a doppia entrata - che segue - propone quanto detto secondo uno schema riassuntivo.

Figura 3: Cooperazione e defezione in giochi ripetuti

	Invidioso forte	Invidioso debole	Egoista	Altruista parziale	Altruista completo	Altruista estremo
Invidioso forte	- -	- -	- -	- -	- +	- +
Invidioso debole	- -	- -*	- -*	- -*	- +	- +
Egoista	- -	- -*	++	++	- +	- +
Altruista parziale	- -	- -*	++	++	++	++
Altruista completo	+ -	+ -	+ -	++	++	++
Altruista estremo	+ -	+ -	+ -	++	++	++

* Quando un invidioso debole incontra un altro invidioso debole, un egoista o un altruista parziale, il comportamento scelto non è univoco: esso dipende dalla matrice dei *pay-off*. La finalità resta comunque quella di massimizzare il benessere relativo.

Dall'esame delle due tabelle, si nota immediatamente che il sentimento più deleterio per il benessere sociale (ossia il sentimento meno cooperativo) è quello dell'invidia *malevola* ed - ovviamente - il sentimento più favorevole al benessere sociale è l'altruismo nelle sue forme più forti.

⁶⁶ Questo comportamento degli egoisti nei confronti degli altruisti - se letto in chiave evolucionistica, vale a dire considerando il benessere di un individuo nei termini della sua capacità di sopravvivenza o di riproduzione - porta naturalmente ad un'estinzione degli altruisti.