

Not In My Backyard. E allora dove?

L'Avocetta, numero 39 – Marzo 2005

www.lavocetta.it

Matteo Ploner e Francesco Rullani

*Una sera un tizio incontra per strada un'economista
che cerca come un pazzo sotto la luce di un lampione:*

“Scusi ha perso qualcosa?”

“Sì –dice l'economista- le chiavi di casa”.

*Il tizio lo aiuta a cercare, ma dopo dieci minuti
in cui non trovano nulla chiede:*

“Ma è sicuro di averle perse proprio qui?”

*“No, le ho perse in quell'angolo buio là in fondo,
ma qui c'è molta più luce”*

L'articolo Di Fabio “NIMB (Not In My Backyard)” sul numero 38 de L'Avocetta (Febbraio 2005, www.lavocetta.it) ci ha fatto venire in mente una storia divertente, che forse merita di essere raccontata. In economia, come in altre scienze sociali, il NIMB è uno dei “dilemmi” più interessanti perchè mette in luce uno degli attriti che ci accompagnano fin dalla preistoria: la frizione tra interesse privato e interesse pubblico. Mancur Olson (1965) ha messo per primo in luce questo problema, che è stato ben descritto da Fabio come una cosa tipo: Perchè dovrei essere proprio io il fesso che si becca il passante di Mestre –per esempio- sotto casa per far godere tutti gli altri di un po' meno traffico?

Il punto è che, come anche Fabio suggeriva, il costo è indivisibile (non si può dividere in pezzi il passante e distribuirli in giro) e quindi almeno qualcuno deve prenderselo sulle spalle per permettere a tutti gli altri di sfrecciare sulla tangenziale. Altrimenti, traffico e imbottigliamenti per tutti!

I nostri interessi di ricerca si indirizzano verso problemi simili a quelli sollevati da Fabio, e quindi ci sembrava interessante raccontare un po' quello che abbiamo scoperto in giro su questo tema.

Le scienze sociali hanno coniato delle versioni astratte di questa contraddizione e di altri meccanismi della stessa specie, costruendovi attorno un'intera teoria, detta “dei giochi”, dove agenti stilizzati (i giocatori) si affrontano secondo delle regole prestabilite e cercano di raggiungere in maniera razionale il maggior “punteggio” possibile (cercano cioè di massimizzare il loro profitto individuale). L'interazione che nasce e il punto di “equilibrio”, in cui nessun giocatore ha convenienza a mutare le proprie mosse, sono proprio utili a capire come funzionano i diversi meccanismi che il gioco rappresenta. Armati di questa teoria, quindi, gli economisti e gli altri scienziati sociali si trastullano e si raccontano storielle, alla caccia di equilibri esoterici che facciano stare tutti meglio.

La più famosa di queste storielle, nota come Dilemma del Prigioniero, tratta proprio della contraddizione alla base del NIMB. Pur avendo la forma di una favola morale interi scaffali di prestigiose biblioteche sono pieni di libri su questa “parabola”. Tutte le scienze sociali hanno mostrato interesse per questo semplice paradigma, ma anche la biologia evolutiva si è avvalsa del suo potere investigativo (Dawkins, 1992), e per chi ha visto “A Beautiful Mind”, be', questo è proprio il gioco che meglio rappresenta il famoso equilibrio per cui Nash ha ricevuto il Nobel.

La struttura base di un dilemma del prigioniero è questa:

Silvio e Piersilvio –due nomi a caso-, imputati di un crimine molto grave che può costare loro molti anni di prigione, sono stati catturati e stanno per essere interrogati in celle separate. Essi possono decidere di non confessare il loro misfatto o di denunciare il loro compare. Qualora i soggetti decidano di non tradire l'altro, entrambi verranno scarcerati e potranno tornare alla loro vita abituale di malandrini (situazione A). In questo caso il "guadagno" dei soggetti è la ritrovata libertà ma potrebbe essere immaginato anche come il bottino che li attende nel loro nascondiglio.

Nel caso in cui Silvio decida di accusare il collega e Piersilvio invece si avvalga della facoltà di non rispondere, Silvio guadagna la libertà e tutto il bottino mentre Piersilvio rimane in carcere (situazione B) come unico colpevole (e quindi senza sconti di pena).

Specularmente se Silvio non parla e Piersilvio invece dà la colpa al compare.

Qualora entrambi, spaventati dall'idea di rimanere in carcere e allettati dal bottino che li attende, accusino l'altro, entrambi verranno incarcerati e processati per direttissima (situazione C).

Soli nella loro cella i due pensano a che cosa fare. Silvio dice a se stesso “Se Piersilvio decide di non parlare, a me conviene dar la colpa a lui, così posso uscire subito. D'altra parte se decide di accusarmi, ancora mi conviene accusarlo a mia volta, dato che così prendo sicuramente meno anni che a star zitto e essere considerato l'unico colpevole”. A conti fatti, quindi, la “soluzione” del gioco sarà per entrambi di denunciare l'altro. I due poveri furfanti si ritrovano così col risultato che entrambi avrebbero voluto evitare: condannati.

Assumendo che l'economia di Furfantopoli sia costituita solo da Silvio e Piersilvio (dimenticando per un attimo il giudice, il bottino e tutto il resto) è possibile dire che la situazione A è preferita alla B e che la C è inferiore ad entrambe. Ma purtroppo, le regole dell'interazione strategica che abbiamo appena descritto vogliono che qualsiasi economia, anche quella di Furfantopoli, in cui gli agenti sono razionali e egoisti sia sempre nell'equilibrio rappresentato dalla situazione C.

Il Dilemma del prigioniero, in effetti, rappresenta molto di più di ciò che a prima vista può sembrare. In effetti esso è il prototipo di ogni dilemma sociale. Basti pensare a come Dawes (1991) definisce il concetto di dilemma sociale: una situazione in cui (i) indipendentemente da cosa gli altri decidano di fare per un soggetto è sempre preferibile scegliere l'alternativa che favorisce l'interesse egoistico a scapito di quello collettivo, (ii) qualora ognuno si comporti razionalmente e scelga l'opzione egoistica tutti i soggetti si trovano in una situazione peggiore di quella in cui si troverebbero se scegliessero secondo criteri di benessere collettivo.

Com'è possibile uscire da questa *impasse*, che vede tutti i soggetti sostanzialmente “distruggere” il bene comune (dalle fermate dell'autobus all'ambiente) in difesa della propria *backyard*?

La soluzione proposta dell'economia si basa sull'idea che, modificando le regole del gioco, si riesca ad allineare gli interessi privati a quelli pubblici. Dopotutto, la gran parte della odierna letteratura economica individua nel meccanismo di mercato proprio quella struttura in grado di produrre tale allineamento. E che cos'è il mercato, la famosa *mano invisibile* di Adam Smith, se non un grande gioco in cui ognuno cerca di massimizzare il proprio profitto? Se i benefici collettivi di un progetto come il Passante di Mestre sono positivi, spetta al meccanismo di mercato allocare in maniera efficiente questo guadagno, compensando con fondi provenienti dalle parti che ne beneficeranno le parti che invece si sobbarcano il costo del progetto. A partire da questa idea, quindi, parte dell'economia si è concentrata sulla costruzione di contratti, accordi, o politiche volti a mutare le regole del gioco (come nella “teoria delle coalizioni”, Carraro, Marchiori, 2003). Ad esempio, come costruire accordi e contratti che portino soggetti paritetici (individui, ma anche nazioni) a costruire coalizioni stabili, e come ripristinare un

equilibrio una volta che alcuni di questi soggetti abbiano trasgredito alle regole è una delle domande cardine di una ampia fetta di letteratura economica, letteratura che ha giocato un ruolo fondamentale nella costruzione degli accordi di Kyoto.

Per dare un'idea di dove porti questo sentiero, è utile fare un esempio.

L'ambiente è un bene pubblico per antonomasia, dato che ne siamo circondati. Chi inquina, quindi, trae un beneficio per la propria attività (ad esempio perchè si può muovere in macchina, oppure, se è un'impresa, perchè può produrre a minori costi), ma mette in comune i costi (l'aria, l'acqua, il suolo inquinati). L'idea di fondo della teoria economica è che se fosse possibile introdurre un meccanismo di mercato, tutto andrebbe a posto (Coase, 1960). Ed ecco arrivare l'idea dei permessi di inquinamento. Il funzionamento è semplice: il governo decide quanto inquinamento totale è permesso, poi suddivide l'ammontare in quote, e le mette in vendita. Le imprese che vogliono inquinare comprano le quote di inquinamento che vogliono usare, e siccome il prezzo delle quote oscilla finché la domanda non diviene uguale all'offerta, non ci saranno imprese scontente né cittadini "troppo inquinati". Si noti che ci sono anche altri tre vantaggi: lo Stato incamera dei soldi che può spendere per ripagare i cittadini dell'inquinamento subito, le imprese, internalizzando i costi di inquinamento, saranno portate a fare ricerca e a implementare strategie e tecnologie volte a ridurre le loro emissioni inquinanti, ed inoltre se la società civile non ritenesse adeguato il livello di inquinamento proposto dal governo, non dovrebbe far altro che organizzarsi e acquistare i permessi di inquinamento per ... bruciarli.

Soluzione perfetta? Alla prova dei fatti, i permessi di inquinamento sembrano funzionare in una buona parte dei casi. Il problema è che non paiono essere meccanismi generalizzabili.

In parte questo si deve alle imperfezioni che nella realtà rendono i mercati solitamente abbastanza lontani dal disegno stilizzato che ne abbiamo fatto. Potere di monopolio, possibilità di accedere al mercato solo se si hanno i capitali, e anche il fatto che il gruppo ambientalista che brucia i diritti di inquinamento dopotutto induce una contrazione dello sviluppo economico, sono tutti effetti indesiderati che è facile trovare in molti mercati. Ma ci sono "falle" ancora più specifiche al meccanismo generale sopra disegnato che rendono difficile ampliare e soprattutto replicare gli specifici successi dei permessi di inquinamento.

Un primo elemento da considerare è che gli esseri umani non sempre sono ben rappresentati dall'*homo economicus* che abita le lande della teoria economica. In particolare, quando siamo chiamati ad esprimere una scelta, difficilmente ricorriamo ad un algoritmo decisionale perfettamente razionale e che quindi sfrutta tutta l'informazione a disposizione per massimizzare il nostro benessere (Simon, 1956). Spesso ricorriamo invece ad *euristiche*, semplici regole del tipo: "Se viene osservato X allora fare Y altrimenti fare Z", regole che quindi possono sia condurci a scelte errate (Kahneman-Tversky, 1974) sia aiutarci in un mondo in cui l'informazione è troppa rispetto alle nostre facoltà cognitive (Gigerenzer *et al.*, 1999). Insomma, l'uomo, come Prometeo, è dunque vincolato alle proprie risorse cognitive.

Recenti contributi empirici nella letteratura economica, sia sperimentali che sul campo, hanno poi rivelato come i soggetti agiscano secondo motivazioni che non sono solo legate all'esistenza di un compenso monetario, ma a norme sociali e convenzioni. Al fine di rendere più chiaro il concetto vale la pena presentare due lavori: il primo di Gneezy e Rustichini (2000) e il secondo di Frey *et al.* (1996).

Gneezy e Rustichini studiano il caso di alcuni day-care center, dove i genitori dei bimbi erano soliti "recuperare" i propri figlioli in ritardo, costringendo le maestre a badare ai bimbi oltre l'orario prestabilito. Quando viene deciso di introdurre una sorta di multa legata al ritardo, i genitori invece che arrivare prima, cominciano ad aumentare il proprio ritardo. Ed inoltre quando la multa viene tolta, i

genitori invece che “tornare” al ritardo iniziale continuano a ritardare come quando ricevevano la multa. Perché? Perché i genitori vedono sostituito il rapporto cooperativo che avevano con gli insegnanti, e che li spingeva comunque a correre per arrivare il prima possibile, con un rapporto di mercato, monetario. “Alla fine, se pago –pensano- è come pagare una baby sitter, e quindi perché affannarsi”. Ed inoltre la distruzione della dimensione cooperativa a favore di una dimensione esclusivamente monetaria è permanente, come dimostra il fatto che pochi genitori “tornano indietro” al ritardo iniziale quando la multa viene tolta.

Frey *et al.*, invece, svolgono un’analisi specifica del NIMB. Il sorprendente risultato che emerge dal loro lavoro empirico è che in comunità dove più lo spirito di cooperazione è alto, è anche maggiore la somma con cui bisogna compensare i soggetti che subiscono il costo di un progetto pubblico, come una centrale nucleare. La cosa sembra paradossale, ma alla luce del risultato di Gneezy e Rustichini, non è così. I membri della comunità non vengono infatti compensati per il loro sacrificio tramite beni “sociali”, come la riconoscenza degli altri, ma tramite denaro. In pratica, il legame tra individui che prima era sociale viene sostituito da quello monetario, e questo tende a “spiazzare” le motivazioni cooperative intrinseche legate ad alcune norme sociali (spirito di comunità, senso civico ...). Quindi, il compenso in denaro deve essere superiore ad un compenso espresso in termini “sociali”.

Va peraltro doverosamente notato come il concetto precedentemente esposto sia presente nella letteratura psicologica già da molti anni col nome di *overjustification effect*. La lezione che viene da questi contributi è, dunque, che in condizioni di forte socialità e di livelli elevati di motivazione intrinseca i tradizionali meccanismi di mercato possono fallire e portare a risultati indesiderati.

Una soluzione, che sembra tener conto di questi problemi può essere sviluppata a partire dalla considerazione che un’economia in grado di guardare alle altre scienze sociali, soprattutto quando le falle dei meccanismi economici sono messe in luce proprio dai settori che confinano con queste scienze, può trarre grandi vantaggi dall’allargamento del suo stesso punto di vista oltre l’interesse privato, egoistico, dei “giocatori”.

In sociologia e psicologia, una relazione anche economica tra individui non ha mai una sola connotazione (Granovetter, 1985). In economia, Adam Smith, nel suo “Theory of Moral Sentiment” ricorda come i rapporti sociali siano guidati dalle emozioni e dall’empatia verso il prossimo: *"How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others, and render their happiness necessary to him, though he derives nothing from it except the pleasure of seeing it."* Similmente fanno Sen (1985) e Hirshmann (1984). Quindi, più forze entrano in campo, e considerare alcune di esse può essere di aiuto per fare un po’ di luce sui “dilemmi sociali”.

Quando due individui interagiscono, anche solo per costruire tra di loro una transazione, mettono in moto una serie di meccanismi che rendono la loro relazione più “spessa” di quanto di solito venga preso in considerazione in economia. In particolare, sentimenti come la fiducia, l’appartenenza di gruppo, la costruzione di identità condivise, sono tutte dimensioni che sbocciano anche là dove la dura pietra del mercato pare restia a dare qualsiasi frutto. Per proseguire su questa strada, tuttavia, è prima necessario vedere quanto questa “impressione” corrisponda ad una realtà e quanto invece sia solo un luogo comune.

Alcuni lavori sperimentali nel campo della psicologia sociale hanno dimostrato come inducendo un livello minimo di identità di gruppo (come la condivisione di gusti e preferenze o caratteristiche banali) (Tajfel, 1970) si osservino atteggiamenti di favoritismo verso gli altri membri del gruppo e di ostilità

verso soggetti non appartenenti al gruppo. Tali esperimenti sono stati estesi anche a dilemmi sociali del tipo qui considerato, e in generale si è osservato una maggior collaborazione fra soggetti facenti riferimento al medesimo gruppo (Dawes, 1991). Pratiche minime di socializzazione in contesti di tipo sperimentale sembrano favorire la cooperazione (nel nostro caso la costruzione della centrale o del passante di Mestre) fra i soggetti.

In questa direzione un contributo interessante (Henrich *et al.*, 2002) viene da un gruppo di economisti, antropologi e psicologi che si è messo a viaggiare per il mondo allo scopo di fare esperimenti simili a quelli descritti fin qui che avessero però come “protagonisti” soggetti appartenenti a etnie e gruppi sociali lontani il più possibile l’uno dall’altro, e tutti altrettanto distanti da quello che fino ad allora era stato il principale soggetto considerato negli esperimenti pubblicati, perché il più facile da reperire: lo studente universitario.

L’idea di fondo era osservare l’impatto di elementi culturali ed etnici su schemi decisionali già ampiamente studiati all’interno dei campus universitari. Ma quello che è venuto fuori dall’analisi di 15 etnie sparse tra la foresta amazzonica, la Nuova Zelanda, il Sud America e la Mongolia, ha fatto molto di più: ha dimostrato sperimentalmente e con campioni culturali differenti come in generale il gruppo di appartenenza sia una variabile fondamentale nello spiegare l’agire degli individui. In particolare, un’analisi statistica dei risultati degli esperimenti ha mostrato come le variabili che meglio erano in grado di determinare quale sarebbe stato il comportamento dei soggetti non erano individuali (ricco, povero, vecchio, giovane, ecc.) ma sociali, cioè erano le variabili che riflettevano le caratteristiche del gruppo cui essi appartenevano (livello di socializzazione, penetrazione del mercato, numerosità del gruppo sociale, ecc.).

Granovetter (1985) dimostra come questo tipo di evidenza empirica sia consistente con un concetto di “relazione economica” come parte, sottoinsieme, di fitta rete di relazioni sociali. Quindi, al piattume di un individuo egoista dovremmo aggiungere lo spessore di un individuo che si lega agli altri, e che con gli altri intreccia rapporti che spesso lo spingono a comportamenti contrari al suo interesse personale. Il punto è, quindi, come innescare tali meccanismi? E come far sì che una volta innescati, questi meccanismi lavorino per attuare il bene collettivo?

Nella sua analisi della società Habermas (1968, 1986) ci fornisce la base per individuare un meccanismo in grado di produrre questi effetti. I soggetti che vogliono interagire, anche solo dal punto di vista strumentale, devono prima raggiungere “un’intesa comunicativa”: niente di esoterico: devono semplicemente riuscire a capire quello che uno dice all’altro. Solo che per far ciò devono cercare di costruirsi un modello mentale dell’interlocutore, poiché l’interpretazione del linguaggio è necessariamente contestuale. Questo “mettersi nei panni altrui” è il momento in cui il soggetto riconosce la soggettività dell’oggetto. In altre parole, se Tizio vuole comunicare con Caio deve prima riconoscere a Caio il fatto di essere un soggetto come Tizio stesso, altrimenti non gli sarà possibile “entrare” nella testa di Caio per costruirne un modello mentale da usare nell’interazione linguistica. Questo *necessario* mettere sullo stesso piano il soggetto e l’oggetto è alla base dell’idea di società aperta che Habermas sembra “prendere” da Popper per definirla in modo però originale. Nella sfera pubblica, infatti, i soggetti che interagiscono liberamente, che dialogano, raccolgono le impressioni, i punti di vista e le istanze di coloro con cui dialogano, si mettono nei loro panni, e quindi entrano in contatto con i bisogni collettivi. In pratica, se il dialogo è libero e persegue l’intesa comunicativa, ben presto i partecipanti sono in grado di capire gli altri, di descrivere i loro problemi e provare sentimenti e desideri relativi alla condizione della collettività nel suo insieme (in termini economici “le preferenze sono endogene”, Bowles, 1998). Se il dialogo è libero, a questo punto, la pentola bolle abbastanza per far emergere quelli che potremmo chiamare gli “eroi” della situazione, che possono decidere,

sacrificandosi, e anche ricevendo in cambio la gratitudine degli altri, di sopportare individualmente il costo del bene comune. Quindi, se nessuno vuole la centrale, parliamone pubblicamente e liberamente, con la volontà di capire le istanze degli altri, anche senza necessariamente doverle accettarle: “Concretamente cosa vuol dire non avere la centrale nucleare? Chi sono i comuni candidati ad averla? Perché proprio questi e che caratteristiche hanno? Quanto è il rischio reale?”. Alla fine, se questo non produrrà un eroe, certamente aiuterà tutti noi a muoverci verso la strada indicata da Fabio, in cui almeno nel nostro piccolo cerchiamo di far quello che serve per “accettare di dover effettuare un cambiamento che richiede tempo”

Questo sarebbe un bel finale per questo articolo. Eppure siamo costretti a rovinarlo per introdurre una domanda: “E’ allora questa la soluzione?”. Anche qui c’è il problema. Se la discussione non è finalizzata alla comunicazione, cioè non è mirata all’intesa comunicativa, al capirsi anche senza condividere la stessa opinione, e quindi non è né aperta né libera, ma monopolizzata e distorta da chi cerca di imporre ideologicamente una propria visione del mondo, questa internalizzazione delle istanze altrui non ha fisicamente lo spazio per manifestarsi.

Insomma, non solo serve costruire una sfera pubblica in cui il dialogo collettivo possa svolgersi in libertà (con delle politiche “macro”, come direbbe un economista), ma si deve anche insegnare a cercare noi stessi, la nostra soggettività, nell’altro (con delle politiche “micro”), perché per produrre effetti il dialogo deve essere comunicazione. Altrimenti il tutto si schiaccia in un muro contro muro che non può che risolversi come il più classico dei dilemmi: quello di Silvio e Piersilvio.

Autori e testi citati

Bowles S. (1998), *Endogenous preferences: The cultural consequences of markets and other economic institutions*, Journal of Economic Literature, Vol. 36, N. 1, March, 75-111.

Carraro C., Marchiori C. (2003), *Stable coalitions* in C. Carraro (ed.), *The Endogenous Formation of Economic Coalitions*, E. Elgar: Cheltenham.

Dawes R. M. (1991), *Social Dilemmas, Economic Self-Interest and Evolutionary Theory*, Recent Research in Psychology: Frontiers of mathematical Psychology: Essay in Honor of Clyde Coombs, New York: Springer Verlag.

Dawkins R. (1989), *The selfish Gene*, Oxford University Press.

Frey, B.S., Oberholzer-Gee F., Eichenberger R. (1996), *The Old Lady Visits Your Backyard: A Tale of Morals and Markets*, Journal of Political Economy, Vol. 104, No. 6, December.

Gigerenzer G., Todd P. M., Group ABC (1999), *Simple Heuristics that Make Us Smart*, New York: Oxford University Press.

Gneezy, U., and A. Rustichini (2000), *A Fine is a Price*, Journal of Legal Studies, Vol. 29, No. 1, January 2000.

Habermas J. (1986), *Teoria dell'agire comunicativo*, il Mulino.

Habermas J. (1990), *Conoscenza e interesse*, e relativo *Poscritto* del 1973, Laterza.

Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C, Fehr E., Gintis H., McElreath R., Alvard M., Barr A., Ensminger J., Hill K., Gil-White F., Gurven M., Marlowe F., Patton J.Q., Smith N., Tracer D., (2002) *'Economic Man' in Cross-cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-scale Societies*, American Economic Review, 91(2), 73-79.

Hirschman Albert (1984), *Against parsimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse*, American Economic Review, 74, 2, p. 89-96.

Olson M. (1965), *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Sen A. (1985), *Goals, Commitment and Identity*, Journal of Law, Economics and Organization, vol. 1, number 2, Fall.

Simon H. (1956), *Rational Choice and the Structure of the Environment*, The Psychological Review.

Tajfel H. (1970), *Experiments in Intergroup Discrimination*, Scientific American.

Tversky A., Kahneman D. (1974), *Judgement under Uncertainty: heuristics and biases*, Science.