

Dipartimento di Scienze Economiche
Università degli Studi di Firenze

Working Paper Series

Conflitto sociale e incomparabilità dei beni

Nicolò Bellanca

Working Paper N. 02/2008
March 2008

Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze
Via delle Pandette 9, 50127 Firenze, Italia
www.dse.unifi.it

The findings, interpretations, and conclusions expressed in the working paper series are those of the authors alone. They do not represent the view of Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze

Conflitto sociale e incomparabilità dei beni

di Nicolò Bellanca[♦]

Abstract

Social conflict and incomparability of goods

According to mainstream economics, rational agents choose among alternatives that are supposed to be ranked and compared. This assumption is strongly criticized by sociologists and anthropologists; it may partly hold true only when the commercial transactions sphere establishes a uniform measure: money. But what happens when a community compares social goods supplied by different institutional spheres? The rigorous equalization of any rate of exchange is replaced by a system of conventional equivalences. This system is temporary, since it changes as collective beliefs evolve; it is conflictual, because the "rates of conversion" between social goods often express relations of power among the groups themselves; and finally it is unstable, because individuals tend to develop private "rates of conversion" that are different from the collective ones. This system, despite its fragility, is a crucial tool of reproduction of a complex society. This essay discusses and analyzes some aspects of the issue.

Keywords: Incomparability; Rational Choice; Money; Conflict; Participation

JEL Classification: D01, D63, P51, Z13

[♦] Dipartimento di scienze economiche, , via delle Pandette 9, 50127, Firenze. E-mail: bellanca@unifi.it. Ringrazio Luigino Bruni, Luca Corazzini, Francesca Forno, Ivan Moscati, Alessandra Smerilli e Stefano Tosi per le discussioni sui temi di questo scritto; nonché Giacomo Becattini e Antonio Gay per un antico e ben visibile debito intellettuale. Soltanto io sono responsabile di errori e manchevolezze.

1. Preambolo

Ci proponiamo di esaminare il nesso tra denaro e conflitto sociale. Mentre tale nesso è stato molte volte studiato all'interno dei mercati, appare meno scontata un'indagine che lo riconduca ai beni che il denaro non riesce a misurare ed equiparare. Questa incomparabilità monetaria di numerosi e rilevanti beni non scaturisce da un difetto di calcolo dell'agente razionale, e nemmeno da qualche imperfezione del denaro come istituzione, bensì da irriducibili differenze qualitative tra i criteri di valore e di scelta dei membri di una società. Essa anima conflitti interni all'identità individuale, tra individui e tra gruppi. In queste pagine esamineremo come, per stabilizzarsi e riprodursi, la società introduca forme alternative al denaro, che possano almeno temporaneamente regolare le transazioni che non sono racchiudibili nel perimetro mercantile.

2. La scienza economica davanti alla condizione politeistica

Secondo la fondamentale sistemazione teorica di Paul Samuelson (1947), le varie branche della scienza economica sono unificate dal risolvere tutti i problemi di massimo (o di minimo) vincolato per una funzione obiettivo. Quando però un fenomeno manifesta più dimensioni tra loro incomparabili, queste ultime non si possono massimizzare simultaneamente:

«Si immagini un paese in cui metà dei droghieri siano mussulmani e l'altra metà siano cristiani. Un'indagine sul saggio di profitto dei negozi con localizzazioni e numero di addetti comparabili, ma scelti casualmente, rivela che tali saggi variano di parecchio. Ciò potrebbe indicare che non tutti i bottegai massimizzano i loro profitti. Si supponga, nondimeno, che una seconda inchiesta che differenzi tra proprietari mussulmani e cristiani mostri che la drogheria cristiana media ottiene costantemente un saggio più elevato di quella mussulmana. Può una simile evidenza suggerire una superiorità imprenditoriale dei droghieri cristiani? Un economista potrebbe inferire che i droghieri mussulmani semplicemente massimizzano la loro soddisfazione da profitti e da qualche altra cosa. Ipotizziamo ora che un terzo studio sia condotto tenendo conto degli obblighi sociali (religiosi) mussulmani a interrompere il lavoro per la preghiera. La nuova indagine potrebbe indicare che i negozianti mussulmani percepiscono un saggio di profitto comparabile, sugli affari tra gli intervalli di preghiera. Ma la ragione per cui sarebbe erroneo assumere che i droghieri mussulmani massimizzino i profitti e la soddisfazione derivante dall'attività religiosa è che l'intensità e la frequenza della preghiera non cambierebbe [entro un intervallo rilevante per la dinamica del fenomeno] in risposta a variazioni degli incentivi economici. Questo indica che non esiste alcun *trade-off* tra vendite e preghiere, le quali possono venire considerate come delle azioni non-comparabili. Una massimizzazione congiunta implica la comparabilità» (Nicolaidis 1988, 325-6, parentesi quadra aggiunta).

La stessa difficoltà affiora se si immagina di poter classificare ogni possibile organizzazione della società con una terna di numeri (**a**, **b**, **c**), in cui **a** è il grado di

benessere economico; **b** d'influenza politica; **c** di status sociale. Qual è l'ordine di preferenza delle possibili combinazioni? Un'organizzazione che produce livelli (2, 1, 3) è migliore di quella che produce (1, 2, 3)? Non esiste una risposta univoca, poiché manca la possibilità di calcolare *compensazioni* tra l'una dimensione e le altre. Si immagini ancora – quale ultimo esempio introduttivo – che Anna e Bruno abbiano tassi diversi di trasformazione di risorse in utilità. Un governo che si proponga di perequare le loro opportunità, potrà equalizzare le loro quote di risorse, rendendo così ineguali i loro gradi di utilità (sia totale sia marginale). Oppure potrà rendere i loro gradi di utilità eguali, rendendo ineguali le loro risorse. Ma non potrà rendere eguali sia i loro gradi di utilità, sia le loro quote di risorse. Dovrà per forza eguagliare una cosa assieme alla disuguaglianza dell'altra (Carter 2001, 15-16).

La scienza economica à la Samuelson è un tentativo estremo di postulare un orizzonte di azione governato da un criterio di giudizio e di scelta omogeneo e coerente. La sociologia di Max Weber sta agli antipodi, analizzando, com'è noto, la condizione umana in termini di *politeismo dei valori*. Il politeismo indica la compresenza di numerosi dèi, aventi funzioni distinte o specifici ambiti d'azione: vi possono essere dèi di un luogo (di Atene o Sparta), di un'attività (pesca, caccia, amore, guerra), di una categoria professionale, di difesa da determinate malattie e pericoli. Nel politeismo i valori non sono allineabili su una singola scala di grandezza; «è dato solamente intendere che cosa sia il divino nell'uno o nell'altro caso, ovvero in un ordinamento o nell'altro» (Weber 1919, 32). Mentre nel politeismo delle epoche passate si mantenevano di solito separate le sfere d'influenza dei vari dèi,¹ è nella modernità che, secondo Weber, «alle divinità personali sono subentrate le forze impersonali, alle gerarchie politeistiche dei valori – così come a quelle monoteistiche – è subentrato l'antagonismo, l'insanabile "lotta senza fine" che infuria fra valori diversi. Gli esseri umani vengono posti di fronte a esigenze che sono non soltanto spersonalizzate, ma anche formulate con pretese di universalità fra loro in conflitto. Questo è per Weber il "destino della nostra epoca", destino che non può essere mitigato da alcuna teologia, ma nemmeno da alcuna scienza» (Schluchter 1979, 44).

¹ «In molte società pre-moderne, tradizionali, l'individuo identifica se stesso e viene identificato dagli altri mediante la sua appartenenza a una molteplicità di gruppi sociali. Io sono fratello, cugino, nipote, sono membro di questa famiglia, di questo villaggio, di questa tribù. Queste non sono caratteristiche che appartengono agli esseri umani accidentalmente e da cui si deve astrarre per scoprire "il vero io". Sono parte della mia sostanza, definiscono almeno parzialmente e a volte del tutto i miei obblighi e i miei doveri. Gli individui ereditano una posizione particolare entro un insieme di relazioni sociali interconnesse; se non hanno una tale posizione, non sono nessuno, o nel migliore dei casi sono stranieri o paria. Ma riconoscere se stesso come una persona sociale così determinata non significa occupare una posizione statica e fissa. Significa trovarsi collocati in una certa tappa di un viaggio le cui mete sono già stabilite: percorrere il cammino della vita vuol dire progredire (o non progredire) verso un fine già dato. [...] Questa concezione viene meno a un certo punto del progresso (se così si può definire) verso la modernità e all'interno di essa». MacIntyre (1981, 49).

La tesi weberiana, dunque, constata l'irriducibile opposizione tra le motivazioni ultime degli attori sociali. La sua è, come tante volte gli interpreti hanno rimarcato, una posizione tragica: l'uomo «deve scegliere quali di questi dèi vuole e deve servire, quando l'uno e quando l'altro» (Weber 1916, 124). Tra i vari dèi «non è possibile alcuna relativizzazione e alcun compromesso. Beninteso, non è possibile secondo il loro senso. Poiché [...] *in quasi ognuna delle importanti prese di posizione particolari di uomini reali, le sfere di valori si incrociano e si intrecciano*» (Weber 1917, 332, corsivo aggiunto).

La riflessione delle pagine seguenti si concentrerà sull'ultima frase di Weber, ovvero su come possano contaminarsi valori incomparabili e non di rado antagonisti, provocando una forma importante di cambiamento sociale.

3. Sulla razionalità delle scelte

Iniziamo richiamando telegraficamente alcuni termini dell'analisi dell'inconfrontabilità². Quando, tra due alternative x ed y , si stabilisce una relazione positiva di valore, possiamo affermare qualcosa su come esse sono relate: che x è 'migliore di' o 'meno buono di' o 'così brutto come' y . Lo spazio logico delle relazioni positive di valore per due qualsiasi opzioni è esaurito dalla tricotomia: 'meglio di', 'peggio di' e 'eguale a'. Asserti come x è 'non meglio di' o 'non più caro di' o 'né più né meno crudele di' y sono comparazioni *negative* e non bastano per la comparabilità. Se infatti x è né meglio né peggio di y , e tuttavia x e y non sono eguali, nulla di affermativo può essere detto sulla loro relazione: le due opzioni rimangono incomparabili³. Quando la confrontabilità non riguarda tutti gli elementi dell'insieme su cui si opera, non siamo sempre in grado di stabilire a quale fenomeno corrisponda un segnale più intenso. In termini generali, si può rilevare che, nelle nostre attività pragmatico-cognitive, prevale la non-completezza della relazione d'ordine in quanto, mentre siamo nella condizione di ordinare una coppia di alternative "abbastanza simili", possiamo restare indecisi (sospendiamo il giudizio) davanti ad una coppia di alternative qualitativamente "troppo distanti".

² Si rimanda, per disamine più ampie e rigorose del tema, a Gay (1987, 1992), Chang (1997) e Qizilbash (2002). Seguendo la terminologia di Ruth Chang, distinguiamo tra "comparabilità" e "commensurabilità". Mentre la seconda richiede una scala di unità di valore, con cui misurare cardinalmente le differenze tra le alternative, per la prima bastano una graduatoria ordinalistica.

³ Possiamo anche esprimerci così: affinché tutti gli elementi dell'insieme A siano confrontabili, dati due elementi qualsiasi x e y , o x precede y , o y precede x , oppure $x = y$. Se consideriamo anche z , allora o z precede x (che precede y), o z è preceduto da y (il quale è preceduto da x), o infine z sta tra x e y . Quando invece esistono elementi che non sono in relazione tra loro, l'ordinamento è parziale o non-completo e quegli elementi sono inconfrontabili.

Ma quali sono le fonti di questa “eccessiva diversità” e “sospensione del giudizio”? Ne menzioniamo cinque, particolarmente importanti per comprendere la pervasività sociale del fenomeno. La prima fonte è semplicemente l’incertezza:

«le decisioni importanti comportano spesso opzioni incommensurabili. La scelta tra, diciamo, frequentare la facoltà di legge o quella forestale (assumendo che entrambe mi attraggano molto) riguarda la mia carriera e stile di vita. Se le avessi provate tutte e due per un certo periodo di tempo, potrei fare una scelta informata. Sta di fatto che *so troppo poco* su di esse per prendere una decisione razionale. Ciò che spesso accade in simili casi è che considerazioni periferiche vengano ad occupare il posto di quelle centrali. Nella mia ignoranza circa il primo decimale – se la mia vita andrà meglio essendo io avvocato o forestale – guardo al secondo. Forse opto per la facoltà di legge perché questo mi consentirà più facilmente di andare a trovare i genitori nei fine settimana. Questo modo di decidere è tanto buono quanto gli altri, ma non è del tipo che la teoria della scelta razionale può presentare come superiore a, diciamo, fare testa o croce» (Elster 1989, 45-6, corsivo aggiunto).

La seconda fonte (*arguments from multiple rankings*) si ha quando le opzioni possono essere legittimamente ordinate in maniere molteplici. Se compariamo il talento filosofico di Giunone e Eunice, parecchi valori vi contribuiscono: talento, chiarezza di pensiero, acutezza logica, e così via. Manca un singolo modo corretto di ‘pesare’ questi aspetti. L’incomparabilità sorge quando vi sono confronti confliggenti e quando manca un metacriterio per privilegiarne uno; *non* quando alcun confronto può essere stabilito. Una terza fonte dell’incomparabilità (*arguments from small improvements*) si manifesta quando, poniamo, Carlo si trova a scegliere tra una carriera di clarinettista ed una d’avvocato. Viene introdotta una terza alternativa, che è una versione migliorata di una delle opzioni iniziali: la carriera legale con 1.000 euro annui in più di retribuzione. Poiché la versione migliorata è superiore a quella iniziale, se l’iniziale carriera legale e quella musicale erano egualmente buone, *allora* la carriera legale migliorata dovrebbe essere giudicata superiore alla carriera musicale. Ma sembra non appropriato valutare la migliorata carriera d’avvocato superiore a quella da clarinettista: basterebbero i 1.000 euro a far cambiare decisione a Carlo? Pertanto, l’iniziale carriera legale e quella musicale sono da ritenersi incomparabili. Insomma: se x e $x+$ sono non migliori di, né peggiori di, né esattamente tanto buoni quanto y , allora x e $x+$ sono incomparabili con y .

Una quarta fonte scaturisce dalla scarsa correlazione degli attributi eterogenei degli elementi, che rendono ambigua la partizione dell’insieme. Ad esempio, tra il paniere $x = (21, 9)$ e quello $y = (20, 8)$, sceglieremo il primo. Se entra in scena $z = (40, 2)$, dovremmo avere o che z è meglio di x , o che y è meglio di z , o che z sta tra x e y . Ma potremmo ritenere il paniere z “troppo diverso” rispetto a x ed y , e quindi rifiutarci di giudicarlo e ordinarlo. Qui che cosa significa “troppo diverso”? Se diciamo “il mio abito è uguale al tuo”, stiamo collocando i due vestiti nel medesimo sottoinsieme rispetto ad una relazione. Occorre però sempre stabilire le condizioni rispetto alle quali sono in

relazione due elementi; nel nostro caso, rispetto a cui sono “uguali” due vestiti: così indichiamo che “ x ha lo stesso colore e lo stesso tessuto di y ”, ma si tratta comunque di oggetti diversi, che magari non sono uguali rispetto alla taglia e a molte altre caratteristiche. Finché gli elementi dell’insieme presentano attributi poco differenziati qualitativamente o, se molto eterogenei, fortemente correlati tra loro, possiamo collocare senza troppe forzature x e y nella stessa classe di abiti. La partizione appare invece tanto più ambigua quando più tentiamo di classificare elementi aventi molteplici qualità. Se l’insieme dei vestiti è composto da elementi (più o meno) elasticizzati, rifiniti, firmati, resistenti, ricamati, ... , diventa arduo inscrivere ciascuno di loro in una sola classe⁴. In tali casi compiamo in effetti sempre e soltanto una classificazione relativamente agli attributi di volta in volta ritenuti *rilevanti*. La partizione dell’insieme diventa *a fortiori* ambigua quanto più gli attributi eterogenei appaiono debolmente tra loro correlati. Immaginiamo di voler classificare calciatori simili per livello tecnico: se fosse unicamente tale attributo a contare, li collocheremmo nella medesima classe. Ma se quegli atleti differiscono tra loro per età, velocità, resistenza, spettacolarità, affidabilità, educazione, etnia, colore della pelle, e così via, e se inoltre tali attributi *sono debolmente associati l’uno all’altro*, allora il giudizio su una coppia di soggetti per un verso simili, porta con sé inestricabilmente il giudizio (o il non-giudizio) su altri attributi che nei due soggetti sono dissimili. È dunque la pluralità delle dimensioni delle alternative che, suscitando margini d’indeterminazione nelle valutazioni, può generare la non-comparabilità. Così, secondo il criterio dell’abilità tecnica il calciatore x è per noi simile al calciatore y , e y ci appare di poco più bravo di z , ma acquistiamo z invece di x in quanto è più giovane, meno predisposto agli infortuni e con un temperamento capace di renderlo un beniamino della tifoseria: siamo non-transitivi senza essere irrazionali⁵.

Una quinta e ultima fonte fluisce dai processi di scoperta e costruzione delle alternative, nel corso del quale non conviene, e forse nemmeno è possibile, tracciare tutte le distinzioni. In effetti, procediamo spesso a classificazioni che sono non-comparabili per il semplice fatto che non abbiamo delimitato da ogni parte l’insieme delle alternative. «È vero che *posso* imporre rigidi confini [...] per designare un concetto rigidamente delimitato; ma posso anche usare [la parola] in modo che

⁴ Se, per evocare un altro esempio, lo sviluppo economico non si riduce all’accresciuta disponibilità di beni e servizi, ma può intendersi come maggiore capacità di “fare” e di “essere”, la multidimensionalità della definizione rende difficile collocare un caso spazio-temporale concreto in una classe omogenea e ben delimitata.

⁵ Ricordiamo che una relazione è transitiva quando, dati tre elementi qualsiasi x , y e z appartenenti all’insieme A , se x è in relazione con y e y è in relazione con z , allora x è in relazione con z . Ad esempio, la relazione fra un gruppo di ragazzi “porta lo stesso maglione di” è transitiva, in quanto se Gianluca ha lo stesso maglione di Lorenzo e Lorenzo ha lo stesso maglione di Matteo, allora anche Gianluca e Matteo hanno lo stesso maglione.

l'estensione del concetto *non* sia racchiusa da alcun confine» (Wittgenstein 1953, 47-8). Supponiamo che la sfumatura di colore A sia indistinguibile dalla sfumatura B, che questa sia indistinguibile dalla sfumatura C, ma che A sia distinguibile da C. Se tuttavia A rientra nel medesimo concetto di B (il "colore viola"), e B nello stesso di C, allora anche A e C rientrano nel medesimo concetto. Potremmo ovviamente raffinare in tale grado le distinzioni tra i colori da evitare la contraddizione. Ma ciò presupporrebbe che desideriamo tracciare *tutte* le linee di confine. Invece spesso le alternative non sono definite *ex ante*, bensì vanno scoperte processualmente. Pertanto *siamo noi* via via a porre le distinzioni. Se ad un certo istante non ogni partizione è posta ed è esaustiva, la non-transitività e la non-comparabilità possono emergere: esse ci appaiono non un vincolo bensì *una risorsa*, nel senso che costituiscono uno strumento per la scoperta e la partizione delle alternative.⁶

Abbiamo aperto questo paragrafo definendo la non-comparabilità delle alternative come una "sospensione del nostro giudizio" su di esse. Tuttavia non possiamo a lungo sospendere le nostre azioni sociali. Qualche decisione va presa. Essa, sottolinea Keynes (1973, 294), viene spesso orientata da criteri convenzionali privi di una fondazione puramente razionale:

«Parlando in generale, quando prendiamo una decisione abbiamo davanti a noi un gran numero di alternative, nessuna delle quali può essere dimostrata più "razionale" delle altre, nel senso che si è in condizione di ordinare secondo il merito la somma aggregata dei benefici ottenibili dall'insieme delle conseguenze di ciascuna. Per evitare di trovarsi nella condizione dell'asino di Buridano ricadiamo quindi, e necessariamente, su motivi d'altro genere, che non sono "razionali" nel senso di essere relativi alla valutazione delle conseguenze, ma che sono decisi dall'abitudine, dall'istinto, dalla preferenza, dal desiderio, dalla volontà ecc. [...] se teniamo presenti tutte queste cose, dobbiamo eliminare qualcosa dall'immagine usuale dell'uomo economico».

4. Cosa rimane dell'*homo oeconomicus*?

Davanti all'incomparabilità delle alternative, ovvero dentro una condizione politeistica, che cosa resta dell'*homo oeconomicus*? Per Keynes, lo si è appena visto, rimane poco⁷. Nondimeno, nella storia delle teorie economiche il problema viene sovente aggirato. William Jevons, uno dei fondatori del marginalismo, riconosce che

⁶ Tracciare confini prima non introdotti, può essere fatto a parità delle credenze e delle preferenze del soggetto. Si tratta dunque di un'operazione distinta dal mutamento (endogeno o esogeno) dei gusti del soggetto, legato al trascorrere del tempo e al cambiare delle circostanze.

⁷ Ancora più netto è questo brano: «Vogliamo soltanto rammentare che le decisioni umane che influiscono sul futuro, siano esse personali o politiche o economiche, non possono dipendere da una rigorosa speranza matematica, perché non esiste la base per compiere un tale calcolo; e che è il nostro stimolo innato all'attività che mantiene il meccanismo in azione, mentre il nostro raziocinio sceglie tra alternative nel miglior modo possibile, mediante il calcolo dove possiamo farlo, ma spesso ricadendo sul capriccio o sul sentimento o sul caso per trovare un movente alla nostra azione». Keynes (1936, 323).

piaceri e pene sono qualitativamente eterogenei e «pressoché incomparabili» (1871, 51). La sua soluzione consiste nel limitarsi a studiare «l'infimo ordine [...] degli ordinari bisogni dell'uomo» (*Ibid.*), in cui «piaceri e pene [...] vanno misurati su una medesima scala e considerati perciò provvisti delle stesse dimensioni. Si tratta di quantità di una medesima specie, suscettive di essere addizionate e sottratte; differiscono unicamente per il segno o la direzione» (*Ivi*, 75). Anche Alfred Marshall ammette che «alcune affezioni appartengono alle qualità superiori dell'uomo, ed altre alle qualità inferiori, e sono quindi di diversa specie» (1890, 80). La sua soluzione risiede nell'esaminare un'ampia varietà di moventi umani, *purché* la loro intensità si possa approssimativamente misurare mediante un prezzo monetario (*Ibid.*); ossia, egli si propone di selezionare i problemi economici che, misurati in moneta, «risultano costituire un gruppo abbastanza omogeneo» (*Ivi*, 94). Jevons aveva dunque sciolto il nodo concentrandosi su un'unica classe di bisogni; Marshall lo scioglie dichiarando che possiamo considerare più tipi di bisogni ... purché siano omogenei. Arthur Pigou, infine, adotta un atteggiamento non meno tautologico. Egli intende dedicarsi a «quella parte del benessere sociale che può essere portato, direttamente o indirettamente, in rapporto col metro misuratore della moneta» (1920, 31). La sua assunzione è che l'andamento del benessere economico sia «*probabilmente* equivalente, in direzione se non in grandezza», all'andamento del benessere complessivo (*Ivi*, 39). Anche per lui la difficoltà si dirada solo perché le premesse del modello l'addomesticano. In questi casi illustri, e in altri che potremmo facilmente aggiungere, si procede rilevando l'incomparabilità di molte scelte, ma poi si postula che (a) la scienza economica si occupa solo delle alternative confrontabili, (b) e che, soprattutto, sia significativo farlo. Questa *petitio principii* non viene a sua volta adeguatamente giustificata. Anzi, come vuol convincerci Pigou, «la prova tocca in ogni caso a coloro che ritengono di dover negare questa presunzione» (*Ibid.*).

Da parte sua, Marx «avverte che il potere trasformativo della moneta stravolge la realtà, "confondendo e sovrapponendo tutte le qualità naturali e umane; la moneta serve per scambiare ogni proprietà con ogni altra, anche contraddittoria: è la fraternizzazione delle impossibilità". Come reificazione suprema – un "dio tra le merci" –, la moneta non soltanto cancella tutte le connessioni soggettive tra oggetti e individui, ma riduce altresì le relazioni personali al *cash nexus*. [...] Come puro valore di scambio, essa assume una forma "senza significato", che neutralizza tutte le possibili distinzioni qualitative tra le merci. [...] Per Marx, la moneta è insomma un irresistibile e "radicale livellatore" che invade ogni area della vita sociale» (Zelizer

1994, 7-8). Qui non è più l'economista a desiderare che alternative eterogenee rientrino comodamente nel cono di luce del metro di misura monetario; piuttosto, lo studioso constata criticamente che l'incomparabilità delle scelte viene *effettivamente* ridotta tramite un dispositivo istituzionale coercitivo, introdotto dalla moneta capitalistica⁸. Mentre insomma i marginalisti ritagliano il problema a tavolino così che abbia soluzione, Marx denuncia l'ipostatizzazione della realtà che genera il problema: valori e azioni di per sé incompatibili sono schiacciati in un unico sistema di "equivalenze" dal riprodursi dell'assetto istituzionale capitalistico.

Una terza posizione si colloca tra le due finora richiamate, ed è quella che proveremo a sviluppare nelle prossime pagine. Essa non riconduce la comparabilità delle alternative ad (arbitrari) espedienti intellettuali soggettivi, né a logiche strutturali oggettive. La comparabilità scaturisce piuttosto dalla dinamica dei *collective beliefs* o, come meglio suona in italiano, dell'immaginario collettivo. È un approccio che incontriamo in un brano affascinante di Marshall (1885, 133-34), il quale, com'è noto, non può essere rinchiuso dentro la stretta etichetta di "marginalista":

«Nel mondo in cui viviamo, la moneta, come rappresentante del potere di acquisto generale è di gran lunga la migliore unità di misura delle motivazioni, e nessun'altra cosa può competere con essa. Ma questo è, per così dire, un incidente e, forse, un incidente che non si ritrova in mondi diversi dal nostro. [...] È possibile che, in mondi diversi dal nostro [...] le onorificenze pubbliche siano distribuite, secondo una tabella graduata, come ricompense per ogni azione compiuta a favore di un altro. Se tali onorificenze potessero essere trasferite da una persona ad un'altra senza l'intervento di nessuna autorità esterna, esse potrebbero essere usate come misura dell'intensità delle motivazioni quasi con la stessa praticità e precisione della nostra moneta. In un mondo siffatto vi potrebbe essere un trattato di economia del tutto simile a quelli dei nostri tempi, anche se non vi si parlerebbe quasi affatto di beni materiali, e affatto di moneta».

La moneta nasce da un «incidente», ma si afferma dando forma ad una convenzione. Se cambiassero i *collective beliefs*, e la spinta al massimo guadagno venisse attenuata a favore della ricerca della stima sociale, la moneta sarebbe funzionalmente rimpiazzata da una differente convenzione: poniamo, dalle "medaglie onorifiche". Quindi, sostiene Marshall, per eliminare l'incomparabilità delle scelte occorre alterare il consenso sociale sull'"unità di misura" dei giudizi e delle azioni. A sua volta, il consenso si modifica se cambia l'immaginario collettivo: il modo con cui concepiamo le alternative tra cui scegliere.

Non desta stupore che una tale preziosa indicazione venga, in maniera indipendente, riscoperta dagli antropologi. Secondo Paul Bohannan e George Dalton, il grande apporto conoscitivo di Malinowski e Mauss, fondatori dell'antropologia

⁸ Alle spalle della moneta sta peraltro, per Marx, il "lavoro astratto" o alienato, separato cioè dai singoli individui. Secondo l'insuperata interpretazione di Colletti (1969), esso è il vero soggetto della società capitalistica: acquista un'esistenza distinta e indipendente dai lavori concreti, sussumendo le infinite diversità in un eguagliamento tanto forzato quanto effettivo.

economica, risiede nel documentare che le società (extraeuropee, ma anche europee) hanno economie multicentriche. Ciò comporta che esistono molteplici sfere di scambi sociali, ognuna retta da un criterio regolativo specifico e incomparabile ai criteri delle altre sfere. Nell'esempio celebre dei Trobriand, il kula è una sfera di transazioni coinvolgente beni scambiati mediante doni socialmente obbligatori; accanto vi è la sfera del gimwali che coinvolge beni di sussistenza ed è regolata dai prezzi mercantili; e accanto vi è ancora una sfera che comporta pagamenti socialmente obbligati. Vi sono «mezzi istituzionali atti a sottrarre i beni dal ciclo kula. Per esempio, ognuno deve dare al figlio della sorella dei beni preziosi in certi periodi della sua vita, così i beni preziosi cambiano mani al tempo del matrimonio su una base diversa da quella del kula, e ancora possono essere usati come multe in alcune situazioni. Ci sono anche situazioni in cui i beni preziosi kula possono essere acquistati. In altre parole: anche nella classica economia multicentrica con le sue sfere separate, esistono mezzi socialmente riconosciuti per scambiare beni fra le sfere. Noi abbiamo chiamato queste transazioni "conversioni"» (Bohannan-Dalton 1962, 36-37). Mentre gli scambi ordinari entro una certa sfera si basano su un metro di misura omogeneo, le "conversioni" avvengono *se e finché* i membri della collettività condividono certi *collective beliefs*.

In sintesi, se certi beni sociali sono incomparabili, tra essi non può stabilirsi un "saggio di scambio", come tra un chilo di mele e due euro, bensì un "saggio di conversione", come, nel brano riportato nel § 2, avviene tra un detersivo e una preghiera. Il saggio di conversione è *hic et nunc* il distillato dei *collective beliefs* intorno ai rapporti tra i beni sociali. Nei prossimi paragrafi indagheremo in cosa un saggio di conversione differisce da un saggio di scambio e come si possano formare, così a livello collettivo come individuale, dei saggi di conversione.

5. Sulla genesi dei saggi di conversione

Prendiamo un esempio del tutto centrale: il saggio di conversione tra denaro e fiducia. Il denaro è il potere d'acquisto generico di un bene o di un servizio. La fiducia è una reciprocità dilazionata e senza garanzie: ti favorisco oggi perché credo che ricambierai un domani. È facile rendersi conto che il denaro richiede spesso la fiducia: non appena esso misura una transazione complessa e non immediata, gli scambisti debbono avere fiducia l'uno nell'altro. Ma vale anche il contrario: in molte attività economiche, la fiducia serve appunto a muovere il denaro. Dunque, in tanti casi, non

v'è denaro senza fiducia, né fiducia senza denaro. Se, idealmente, denaro e fiducia operano spesso assieme, può verificarsi che uno sia più abbondante dell'altro. In queste circostanze la coppia di beni sociali può scindersi e il bene rimasto assolvere le funzioni di tutti e due. Ma come può riuscirvi? Per ricorrere ad un'analogia, quando una coppia di genitori si separa, non è mai vero che la madre possa fare anche il padre rispetto ai figli, o viceversa. Ciò che accade è, in effetti, una ridefinizione dei ruoli: alcuni compiti del padre vengono riformulati, consentendone l'assolvimento da parte della sola madre, o da parte del padre nelle occasioni in cui vede i figli. Lo stesso bisogno di prima (che i figli abbiano anche un padre), viene affrontato con gli stessi mezzi (i due genitori). Quel che cambia è la maniera con cui l'obiettivo si realizza: la madre separata è spinta adesso a fare le veci del padre in parecchie situazioni, mentre il padre separato si ritaglia magari un ruolo esterno di sostegno. Nella coppia denaro-fiducia tende a succedere qualcosa di simile. Immaginiamo che io desideri entrare a far parte di un club esclusivo, che conduce attività conviviali prestigiose e dispendiose. L'ideale è che io abbia abbastanza soldi e ispiri abbastanza fiducia per essere accolto nel club. Tuttavia, se ho poco denaro, posso sperare di recuperare sul terreno della fiducia: questa può essere talmente elevata, che, in ogni senso, mi si "dà credito". Se invece ispiro scarsa fiducia, posso ambire a recuperare sul terreno del denaro: pagando la cena a tutti, potrò più facilmente essere accolto. Pertanto, denaro e fiducia *non si sostituiscono tra loro*, nel senso rigoroso in cui un'arancia spagnola può surrogare un'arancia israeliana o siciliana: un club può accettare un arricchito senza davvero integrarlo, o può integrare uno spiantato senza mai fargli pagare le quote d'iscrizione. Piuttosto, il denaro e la fiducia si rivelano spesso *equifunzionali*, nonostante non siano affatto *equivalenti* per i soggetti che li muovono o che li ricevono. Una vite, un chiodo o un bastone possono tutti reggere un peso, ma non sono equivalenti tra loro sotto molti aspetti di rilievo. Come si effettua questa *sostituzione non basata sulla succedaneità*? Nel nostro esempio, se voglio entrare nel club, dovrò innalzare adeguatamente l'ammontare del denaro, della fiducia o di entrambi. In breve, dovrò giostrare con beni eterogenei, stabilendo tra loro un qualche saggio di conversione, *perché è unico il bisogno* da soddisfare. L'incomparabilità dei beni si attenua, e il saggio di conversione si forma, a misura che il soggetto riconosce la funzionalità dei beni verso un medesimo bisogno. È questo lo snodo in cui si rivela decisivo l'immaginario collettivo, cui spetta di *rappresentare come omogeneo un bisogno esaudibile da molti mezzi eterogenei*.

La prospettiva illustrata comporta notevoli difficoltà esplicative, che in parte ne giustificano la secolare rimozione tra gli economisti. In effetti, quando un agente razionale calcola l'ottima distribuzione della sua moneta tra due beni da comperare, stabilisce un "saggio marginale di sostituzione", ovvero la quantità del bene 2 a cui è disposto a rinunciare per una quantità addizionale del bene 1. Quando invece i beni sono incomparabili, che cosa abbiamo: *i)* al posto della moneta; *ii)* al posto del "saggio marginale di sostituzione"?

Cominciamo dalla questione (*i*). Economisti, psicologi e neuroscienziati hanno di recente misurato la variabile "felicità" come ben-essere auto-dichiarato. Il pioniere fu Richard Easterlin (1974) che chiese, in una nutrita serie di interviste a campioni di persone negli Stati Uniti, quanto ciascuno si sentiva felice in una scala da 1 a 3; nel questionario venivano poste domande attinenti a sentimenti, caratteristiche e comportamenti del soggetto, al fine di poter calcolare le correlazioni tra l'indice percepito di *well-being* e questo o quell'aspetto della sua vita⁹. Tale metodo ha sollevato obiezioni, tra cui ne spiccano due: che possa non correre una sostanziale corrispondenza tra la valutazione soggettiva del proprio benessere e gli aspetti oggettivi dello stesso; ma, ancor più, che chi parla abbia ragioni per distorcere volutamente l'immagine di sé che sta offrendo. Sul primo punto, la corrispondenza tra le auto-dichiarazioni e le misure della felicità di tipo oggettivo è stata verificata in molti modi ingegnosi¹⁰. Sul secondo punto, il controllo di affidabilità è giunto, con il *Day reconstruction method* proposto dal Nobel Daniel Kahneman (2004), fino a far valutare alle persone, grazie a dei computer palmari, la propria felicità quasi istantaneamente, mentre vivono una data esperienza in un dato giorno. Questa letteratura ha documentato che esiste una forte correlazione – che rimane robusta anche quando si controllano molte altre variabili (età, regione geografica, educazione, cultura, e così avanti) – tra felicità e fattori differenti dal reddito e dalla ricchezza¹¹. Alcuni di questi fattori sono: una maggiore attività sessuale, sia in termini di

⁹ Sono oggi disponibili varie banche-dati che permettono di ampliare e aggiornare l'originario approccio di Easterlin. Le più note sono la General Social Survey per gli Usa, l'Euro-Barometer per la EU e la World Value Survey per la gran parte dei paesi del pianeta.

¹⁰ Ecco alcuni di questi modi: la durata dei sorrisi autentici, i cosiddetti sorrisi di Duchenne, misurati dall'attivazione spontanea di alcuni muscoli facciali; il tasso di suicidi; la risposta della pressione sanguigna e del ritmo cardiaco allo stress; malattie psicosomatiche come il mal di testa o i disturbi digestivi; la diffusione della depressione; la risposta allo stress della resistenza della pelle; elettroencefalogrammi dell'attività del cervello pre-frontale.

¹¹ L'analisi economica tradizionale assume l'esistenza di un legame diretto e positivo tra benessere materiale e felicità, anche se decrescente all'aumentare del reddito. L'idea è che, in generale, chi è più ricco è più felice, sebbene la medesima crescita di reddito genera una maggiore felicità in un individuo povero che in uno già ricco. La letteratura a cui ci stiamo riferendo fa vedere che gli abitanti dei paesi con i livelli del reddito pro capite più elevati non dichiarano sistematicamente di essere più felici. Una spiegazione è che ciò accade perché può stare *peggio* chi sale da 100 euro a 110, se coloro con cui si confronta salgono da 100 a 150 euro; mentre può stare *meglio* chi scende da 100 a 90, se gli altri passano da 100 a 70 (Frank 1999). Una rassegna di altre spiegazioni del fenomeno è in Pugno (2007).

frequenza, sia di numero di partner¹²; lo stato di salute (Lebergott 1993); le libertà (Veenhoven 2000); l'intensità della vita associativa (Lane 2000); il tempo speso in attività a contenuto relazionale (Bruni-Stanca 2008).

Nella nostra prospettiva, quando un individuo si dichiara molto felice, abbastanza felice, non molto felice o per niente felice, sta effettuando un'auto-valutazione complessiva della sua *joie de vivre*, in cui le attività economico-mercantili, le lealtà politiche, le fedeltà confessionali, i legami familiari e amicali, l'eroticismo e la sessualità, le identità nazionali, etniche e regionali, la collocazione occupazionale, la cittadinanza, e così via, sono sintetizzate in un unico indicatore. L'operazione che rimane implicita (e ignota) risiede nell'*equiparazione di beni sociali eterogenei secondo una batteria di "saggi di conversione"*, nel senso di Bohannan e Dalton. Il soggetto sta inconsapevolmente stimando il grado di ben-essere che trae da mele o preghiere, baci o manifestazioni politiche, televisione o viaggi, anche se percepisce che si tratta di beni incomparabili. Egli, graduando la propria felicità, fotografa un set di misure relative in base alle quali accetta di rimpiazzare un certo ammontare di un bene sociale con una certa quantità di un altro. Il ruolo che il denaro assolve rispetto ai "saggi di scambio", è ricoperto, in questo calcolo introspettivo, da un metro strettamente personale, la "qualità di vita", che possiamo assimilare alla costruzione di un'adeguata identità individuale.

Ovviamente, affermare che l'"identità" di una persona si riferisce alla sua individualità, non implica che essa si forma lungo un percorso strettamente individualistico. Al contrario, l'identità è anzitutto riconoscimento intersoggettivo, e quindi nasce dentro le relazioni sociali (Melucci 1991). Ciò conduce verso problemi che gli economisti hanno quasi sempre eluso (Manski 2000). Uno di questi è l'"incertezza di valore": mentre decide, il soggetto «sospetta che, quando i risultati della sua azione si manifesteranno, egli li valuterà con criteri differenti da quelli che aveva impiegato al momento della scelta» (Pizzorno 2007, 145). Il suo sospetto si radica nella percezione che sta mutando la "cerchia di riconoscimento" che assegna valore ai risultati della sua scelta. Qualora la cerchia scomparisse o si scompaginasse, esiti che elevavano il suo *well-being* potrebbero addirittura ridurlo, e viceversa. Quale esempio *economico* dell'influenza della cerchia di riconoscimento sulle scelte individuali, consideriamo una

¹² Blanchflower-Oswald (2004). Gli autori si spingono fino a confrontare i livelli di felicità determinati da una vita sessuale intensa con altre attività economiche, il cui valore è calcolato indipendentemente. Ritengono così di poter calcolare quanta felicità vale, in dollari, il sesso: aumentare la frequenza dei rapporti sessuali da una volta al mese ad almeno una volta alla settimana, fornisce la stessa felicità che dà depositare 50.000 dollari in banca; un matrimonio duraturo assicura 100.000 dollari all'anno di felicità, mentre il divorzio vale circa 66.000 dollari all'anno di minore felicità. L'omosessualità non ha effetti statisticamente significativi sulla felicità. Per gli scopi della nostra argomentazione, pur senza pronunciarsi su coerenza e rilevanza di simili operazioni, va comunque notato che qui si reintroduce *sic et simpliciter* la comparabilità monetaria dei beni sociali.

categoria-cardine dell'analisi del funzionamento dei mercati: il saggio uniforme del profitto.

«È chiaro – e solo un “drogaggio scientifico” può farlo diventare oscuro – che ogni soggetto umano, sia esso lavoratore o capitalista imprenditore, sposta le proprie risorse da un tipo di attività all'altro secondo la rappresentazione che soggettivamente si dà: a) delle proprie risorse; b) del loro rendimento, in qualche modo definito, nei diversi impieghi possibili; c) dei modi realmente possibili del loro impiego. Se è così, diventa essenziale capire come il soggetto si rappresenta le risorse, come ne valuta il rendimento, come delimita il campo degli impieghi possibili, come lo ripartisce. [...] I sistemi capitalistici concreti attraversano fasi in cui la “forzatura” del processo culturale è più, ed altre in cui è meno, accentuata. Quando essa è poco accentuata, nel senso che i valori e i significati che il sottosistema dei profitti secerne si sposano “quasi-naturalmente” con quelli segreti dall’“evoluzione culturale”, allora il processo di espansione socio-economica si svolge regolarmente: i soggetti leggono e valutano tutti la realtà più o meno nello stesso modo, si formano configurazioni di aspettative coerenti e auto-justificantesi, il processo economico produce, simultaneamente e congiuntamente, soddisfacimento dei bisogni e profitti» (Becattini 1983, 46 e 55).

Il saggio di rendimento degli investimenti si livella, pertanto, non perché esista un meccanismo impersonale e automatico che, facendo migrare i capitali da un'industria all'altra, elimina le possibilità di extraguadagno; bensì perché gli imprenditori si auto-rappresentano gli spazi delle industrie in maniere abbastanza stabili e reciproche da condurli alla percezione che, per ciascuno di loro, sia conveniente l'investimento realizzato, dati gli investimenti degli altri membri della cerchia di riconoscimento. Quando il set delle auto-rappresentazioni si divarica, ogni imprenditore ritaglia diversamente l'industria in cui ritiene di operare, nonché le industrie verso cui potrebbe volgersi: ne segue che anche il calcolo del margine unitario di remunerazione del suo capitale, differisce dai calcoli compiuti dai suoi colleghi-rivali; col risultato che viene meno l'uniformità del saggio di profitto. È, questo di Becattini, uno schema teorico in grado di illustrare come l'intersoggettività delle costruzioni identitarie sia cruciale *perfino* per il formarsi dei saggi di scambio tra beni/risorse *all'interno* della sfera economica della società; ciò vale *a fortiori* quando i beni in relazione attengono a sfere sociali eterogenee.

Se si apre una crescente divaricazione delle auto-rappresentazioni, occorre che, prima o poi, si stabilisca una nuova ricomposizione dell'ordine sociale: nella prospettiva qui discussa, occorre cioè convergere verso un nuovo set di saggi di conversione tra i beni sociali. In riferimento alle identità etniche, Carlo Tullio-Altan (1995, 118) ha elaborato un potente modello teorico nel quale, in estrema sintesi, l'identità collettiva «risulta dalla combinazione di una serie di elementi reali, trasfigurati in valori simbolici, che in un processo di lunga durata vengono a costituire il contenuto di autocoscienza di un popolo e la sua ragion d'essere come tale. [...] Questi valori aggreganti sono rappresentati dalla memoria storica degli eventi gloriosi che hanno presieduto alla sua unificazione e caratterizzazione come soggetto storico,

il suo *epos*; dall'insieme di norme di vita associata e delle relative istituzioni, il suo *ethos*; dalla lingua comune, il suo *logos*; dal ceppo genealogico originario da cui discende o ritiene di discendere, il suo *genos*; e dal territorio sul quale vive, il suo *topos*. Tre elementi di ordine culturale e due di ordine naturale, trasfigurati in simboli di identificazione». Se, davanti a discontinuità sociali o culturali, un tale immaginario collettivo si frantuma, vengono "spiazzate" per un gruppo umano i significati consueti delle proprie azioni riproduttive. L'orizzonte di senso va riadattato. Il passaggio iniziale consiste, secondo Tullio-Altan (1992), nel trarsi fuori dalla concreta situazione di crisi, simulando scenari alternativi: ciò comporta una "destorificazione", ovvero il momentaneo prescindere dalle effettive coordinate spazio-temporali degli avvenimenti¹³. Il successivo passaggio sta nel codificare culturalmente lo scenario alternativo. Esso viene "messo in scena" e tramandato da un luogo all'altro, da una generazione all'altra, mediante rituali pubblici (cerimonie, racconti, opere d'arte, ma pure apposite routines quotidiane), al fine di restituire, diffondere e radicare un orientamento ermeneutico integrato e stabile. Il percorso in tanto funziona, in quanto i membri del gruppo si riconoscono nello scenario simulato, fino al punto da comportarsi secondo l'orizzonte di senso che esso suggerisce. Quando ciò accade, si afferma un nuovo immaginario collettivo.

Il succinto richiamo ad un'importante riflessione antropologica, non ha la pretesa di delucidare tutti i passaggi lungo i quali si scompone e riforma un set di saggi sociali di conversione. Esso riesce però a tracciare, ci sembra, un percorso di analisi per affrontare la dinamica con cui una collettività riesce a governare l'incomparabilità dei suoi beni. Proviamo a compiere ancora qualche passo lungo quel percorso.

6. Sui saggi marginali di conversione

L'immaginario collettivo svolge, per i beni sociali incomparabili, la stessa funzione che il mercato svolge per i beni economici comparabili: stabilisce dei saggi di conversione condivisi, che ognuno trova davanti a sé. Questa, tuttavia, è metà della storia. Gli individui elaborano altresì dei propri "prezzi di riserva", i quali esprimono qual è il massimo ammontare di un bene sociale che sarebbero disposti a cedere per acquisire un'unità aggiuntiva di un altro bene sociale. Tali prezzi di riserva sono i saggi *marginali* di conversione di ogni soggetto. A misura che essi sono superiori ai saggi

¹³ La nozione di "destorificazione" è di Ernesto de Martino. Abbiamo qui preferito dar conto direttamente della sintesi di Tullio-Altan, poiché ci pare che riesca a collocare in un quadro più ampio il fondamentale contributo demartiniano.

convenzionali di conversione, il soggetto guadagna un surplus dalle transazioni: ciò che ottiene, vale per lui più di ciò a cui rinuncia.

Nel §5 abbiamo mostrato che il soggetto elabora un indice della propria *life satisfaction*. Questo è un indice che, aggregando tanti saggi di conversione, non ci fa conoscere specificamente alcuno di essi. Tantomeno abbiamo elementi per capire quando i saggi *individuali* cambiano, a parità dei saggi *convenzionali* di conversione. Come fa un soggetto a valutare il suo *trade-off* tra detersivi e preghiere, o tra denaro e fiducia? Anche senza essere in grado di rispondere in maniera diretta, sappiamo qualcosa su come *cambia* la base di simili calcoli: essa, lo si è visto, si modifica all'allargarsi dello scarto tra immaginario collettivo e credenze individuali. A sua volta, lo scarto diventa significativo allorché, per il singolo soggetto, appare (quasi) vuota l'intersezione tra la rappresentazione collettiva di un bene e quella individuale. Se egli deve sostanzialmente *rinunciare del tutto* a un bene per ottenerne un altro, allora diventa esplicito per lui il calcolo di quanto abbandonare dell'uno per salvaguardare un'unità dell'altro: diventa consapevole il suo "saggio marginale di conversione".

Come possiamo studiare questa situazione-limite? Un modo iniziale – il solo che qui discutiamo – sta nell'immaginare un esperimento di pensiero che, in maniera rigorosa, ponga l'aut-aut tra alternative non-comparabili. Esso è un adattamento del "gioco dei pirati" (Stewart 1999) e presenta una coppia importante di beni sociali eterogenei: il potere derivante da azioni di coordinamento ed il potere che nasce dalla disponibilità di risorse¹⁴. Il primo è un tipo di potere che nasce direttamente dalle relazioni intersoggettive, affiorando quando individui e gruppi si coordinano tra loro¹⁵. Poiché il coordinamento richiede sovente costi ridotti e poche risorse iniziali, il potere di un gruppo capace di coordinarsi per realizzare un tumulto, una ribellione, uno sciopero o un movimento d'opinione, ha caratteristiche molto differenti dal potere di un gruppo stabilmente organizzato, che fornisce beni pubblici e che deve finanziarli. Nel corso della vicenda storica umana, il potere-da-coordinamento ed il potere-da-risorse sono sempre stati compresenti. Il quesito teorico che ci poniamo riguarda la transizione deliberata – il *trade-off* – dall'una all'altra forma di potere (dall'uno all'altro bene sociale). Sotto quali condizioni avviene il passaggio dal controllo delle risorse al controllo del coordinamento?

¹⁴ Per una disamina di questa distinzione, si veda Bellanca (2007, cap.IV).

¹⁵ «Mentre la forza è la qualità naturale di un individuo separatamente preso, il potere scaturisce fra gli uomini quando agiscono assieme, e svanisce appena si disperdono. [...] Il solo fattore materiale indispensabile alla generazione di potere è il vivere insieme delle persone» (Arendt 1958, 147).

Dieci pirati giungono sull'isola di Tortuga con un bottino di cento dobloni d'oro. L'isola è un approdo sicuro ed è abitata soltanto da loro¹⁶. Ogni pirata è razionale ed autointeressato: se potesse, prenderebbe tutti i dobloni. Nessuno è però talmente più forte o abile degli altri, da poter presumere di farla franca arraffando l'intera borsa. Occorre che emerga una regola di divisione. Occorre pertanto che qualcuno dei pirati svolga la funzione di "paciere"¹⁷. Supponiamo che il pirata P1 avanzi una proposta. Egli sarà tentato di formulare una regola per lui massimamente vantaggiosa. Qualora essa fosse accolta dalla maggioranza, P1 resterebbe soddisfatto ed il gioco finirebbe. Se invece l'offerta venisse rifiutata, a P1 sarebbe tagliata la testa: ciò lo costringe a cercare il consenso di almeno il 50 per cento dei giocatori, incluso se stesso. In caso di sconfitta di P1, sarà il turno del pirata P2, ove il numero 2 non indica altro che una sequenza spontanea o casuale. Costui affronterà la stessa opportunità, e correrà lo stesso pericolo, del suo predecessore. In caso di uccisione di P2, toccherà a P3, e così via.

Il procedimento noto come "induzione a ritroso"¹⁸ dimostra che l'equilibrio strategico, o di Nash,¹⁹ è il seguente: dato un gruppo di n individui, il "paciere" P1 dovrà proporre un doblone ciascuno ai giocatori dal numero pari, se n è pari, e a quelli dal numero dispari, se n è dispari. Se ad esempio $n = 5$, P1 dovrà dare un doblone a P3 e a P5, trattenendo novantotto monete per se stesso. Per provarlo, partiamo dai sottogiochi conclusivi. Lo stadio finale impegna i giocatori P4 e P5, essendo gli altri già stati decapitati. La decisione ottimale di P4, che muove per primo, è ovvia: prende cento dobloni, lasciandone zero a P5. Essendo infatti il suo voto pari al 50 per cento del totale, qualsiasi regola da lui enunciata vince. Passiamo al penultimo stadio, in cui vi sono tre giocatori. Muove P3, che deve incassare un altro voto per vincere. Gli basta dare a P5 un doblone: tra un bottino pari a zero, proprio dello stadio finale, e il

¹⁶ Queste ipotesi servono a escludere l'influenza, diretta o indiretta, di altri soggetti, che possano minacciare/punire o promettere/incentivare nei riguardi dei dieci giocatori.

¹⁷ «Chi comincia per primo, in una situazione in cui non è sicuro che l'altro faccia altrettanto, non si mette forse nelle mani dell'altro? Allora nessuno comincia. [...] I patti senza la spada di un ente superiore ai due contraenti sono, nota Hobbes, un semplice *flatus vocis*. [...] Sulla base della presenza o assenza di un Terzo in un conflitto, si fonda la distinzione fra stato polemico, in cui il Terzo è escluso, e stato agonale, in cui esiste il Terzo e che pertanto si può chiamare del Terzo incluso. Il primo, che è lo stato di guerra per eccellenza, è diadico; il secondo, che è per eccellenza lo stato di pace, vale a dire è quello in cui i conflitti vengono risolti per la presenza di un Terzo senza che sia necessario il ricorso all'uso della forza reciproca, è triadico. Del Terzo-per-la-pace due sono le figure principali: l'arbitro (*Tertium super partes*) e il mediatore (*Tertium inter pares*). [...] Il mediatore può essere, nella sua funzione più debole, colui che mette in contatto le parti, oppure, nella sua funzione più forte, colui che interviene attivamente allo scopo di far giungere le parti a un compromesso. In questa seconda veste si chiama, non a caso, paciere (e, quando il personaggio è di grande autorità, pacificatore)» (Bobbio 1999, 499-502).

¹⁸ Si tratta di una tecnica per risolvere i giochi sequenziali a informazione perfetta. Considerando le scelte che conducono a nodi terminali del gioco, essa definisce le azioni necessarie per raggiungere la soluzione ottimale e poi risale all'indietro su tutti i bivi precedenti. Ricostruisce in tal modo il cammino che giunge alla soluzione ottimale a partire dalla prima mossa.

¹⁹ Una coppia di strategie è un equilibrio di Nash se la scelta di A è ottima, data la scelta di B, e la scelta di B è ottima, data la scelta di A. Tale concetto di equilibrio può essere interpretato come una coppia di aspettative sulla scelta di ciascun giocatore tali che, anche quando la scelta dell'avversario fosse nota, nessuno vorrebbe cambiare la propria.

solo doblone che gli concede P3, a P5 conviene accettare un premio comunque positivo. Risaliamo al terzultimo stadio. Agiscono in esso quattro giocatori. Muove P2, che deve ottenere un altro voto. Gli basta offrire un solo doblone a P4, il quale accetterà, preferendo una moneta al niente che avrebbe preso nel penultimo stadio. Infine, perveniamo a ritroso allo stadio iniziale. Qui operano cinque pirati. Muove P1, che deve ottenere altri due voti. Gli basta proporre un doblone a P3 ed uno a P5, i quali accetteranno, rispetto alle zero monete che avrebbero ottenuto nel secondo stadio.

Essendo il bottino di cento dobloni, il "paciere" conquista un potere-da-risorse tanto più elevato, quanto minore è il numero dei membri del gruppo. In una collettività ristretta si realizza dunque una sperequazione distributiva estrema. Alla lunga, il *first mover* non sarà più soltanto colui che è riuscito a far approvare una regola spartitoria. Sarà colui che, accumulando ricchezza relativamente agli altri, può avvantaggiarsi anche in termini di potere organizzativo e coercitivo; e che, rafforzando i propri strumenti organizzativi e coercitivi, può altresì accumulare una crescente ricchezza. Tutto questo vale se il "paciere" sopravvive; e ciò a sua volta si verifica *se e finché* tutti i giocatori si comportano secondo i criteri della stretta razionalità autointeressata.

Cosa succede all'allargarsi del gruppo? Immaginiamo che, davanti alla solita borsa di cento dobloni, i pirati siano adesso non più cinque, bensì duecentouno. Il "paciere" P1 procede nel solito modo: concede una moneta a P201, una a P199, una a P197, e così all'indietro. Quando conclude la ripartizione, nulla gli rimane. Egli scambia la propria sopravvivenza con la partecipazione al bottino: pur di riscuotere i voti necessari a salvarsi la testa, rinuncia all'oro. Va inoltre notato che più il gruppo si estende, maggiore diventa la perequazione distributiva, fino alla perfetta bipartizione in metà soggetti che nulla prendono e metà che ottengono la medesima somma²⁰. Ma il significato della storia non si esaurisce qui. Il "paciere" conosce infatti l'esito di un gioco che è ad informazione perfetta. Se il suo bilancio personale consistesse unicamente nel perdere ogni potere-da-risorse per rimanere vivo, gli converrebbe non assumere l'iniziativa: conserverebbe lo stesso la vita, e in più godrebbe della possibilità di essere coinvolto nella spartizione da parte di un altro *first mover*. Piuttosto, P1 è consapevole che sul tavolo sta un'altra posta in palio: il potere-da-

²⁰ Non esaminiamo la possibilità che il numero dei membri del gruppo, quando il bottino è di cento dobloni, salga oltre i 201. Questa cifra simboleggia infatti, a nostro avviso, il limite storicamente determinato del rapporto tra popolazione e risorse sostenibile in un habitat dato. Stewart (1999) conduce peraltro un'interessantissima discussione degli scenari che si profilano quando l'allargamento del gruppo prosegue.

coordinamento²¹. Egli non riceve monete, ma svolge una mediazione, priva di mezzi coercitivi e di incentivi economici *accessibili privatamente*, tra duecento altri individui. Questo brokeraggio sociale è, in quanto tale, un'importante fonte di potere: dà luogo alla figura del *Tertius gaudens* (Simmel 1908), diventata centrale nella recente *network analysis* (Burt 1992; si veda Bellanca 2002).

È importante rimarcare che P1 non è costretto, nella situazione immaginata, a muovere. Può rinunciare, lasciando l'iniziativa a P2, il quale può passarla a P3, e così avanti. Questo aspetto diventa cruciale quando i doblioni *bastano appena* per fare ottenere a P1 la metà dei voti. In quel caso la struttura del gioco mostra una rigorosa biforcazione: o il pirata sta fermo, malgrado sia il suo turno, restando nell'attesa che qualcun altro muova, quando toccherà a lui; oppure il pirata propone una regola di ripartizione, da cui, come sappiamo, non otterrà alcun doblone. Se sceglie la prima opzione, ciò indica ch'egli è interessato soltanto all'eventualità di riscuotere una frazione del bottino, in quanto soltanto la delega ad un altro del ruolo del "paciere" può dargli una chance di incassare almeno un doblone. Se P1 invece decide per la seconda alternativa, ciò segnala che sta puntando, grazie all'occasione del suo turno nel gioco, a diventare un broker sociale. La biforcazione permette quindi di "fotografare" in modo preciso quale forma di potere viene selezionata da ciascun pirata, quando tocca a lui.

Riassumiamo. All'inizio del gioco tutti hanno pari potere. Quando i pirati sono un numero ristretto, il "paciere" costruisce un percorso di forti asimmetrie sociali, al termine del quale pochissimi avranno il controllo delle risorse. Quando invece i pirati sono tanti, il "paciere" cerca di massimizzare il consenso mantenendo la sostanziale eguaglianza delle posizioni di partenza, per ottenere il controllo del coordinamento. L'esperimento intellettuale presenta una situazione astratta in cui ad un polo estremo – quello del gruppo diadico – il proponente prende tutto, acquisendo il massimo potere-da-risorse, mentre al polo opposto – quello di un gruppo tanto grande, quanto lo permettono le risorse disponibili – il proponente sostituisce l'intero potere-da-risorse con il potere-da-coordinamento. Quando P1 muove, assistiamo pertanto al formarsi del suo "saggio marginale di conversione" tra due beni sociali eterogenei: il "paciere" P1 *valuta quanto* gli conviene che il gruppo non si allarghi troppo, per poter prendere risorse (più degli altri), *rispetto a quanto* gli conviene espandere il gruppo, per poter gestire un maggior numero di mediazioni sociali²².

²¹ Il quale ha natura orizzontale e quindi attecchisce (tra l'altro) quando le asimmetrie distributive non sono alte.

²² La struttura strategica del gioco dei pirati mostra cinque caratteristiche peculiari: (i) l'ordine delle proposte conta; (ii) colui a cui tocca la proposta, può passare la mano; (iii) qualcuno vince sempre; (iv) chi perde, oltre a non

7. Per concludere: sugli incentivi economici politeistici

Se prendiamo sul serio la condizione politeistica, l'*homo oeconomicus* va in soffitta e l'oggetto di studio diventano i modi – sempre provvisori e contestati – con i quali la società si riproduce *nonostante* l'incomparabilità delle alternative. In chiusura, formuliamo un'ultima domanda: se, per dirla con gli economisti, gli uomini rispondono agli incentivi e alle penalità, come possiamo continuare ad usare questi strumenti di *policy* in un mondo multidimensionale? Finché immaginiamo premi e punizioni strettamente mercantili, essi funzioneranno al massimo, e non sempre, entro la sfera istituzionale dell'economia. Appare però possibile e rilevante disegnare interventi che facciano leva proprio sull'irriducibile molteplicità dei giudizi e delle azioni. Limitiamoci a tre esempi. Tra i docenti universitari, alcuni amano la ricerca, altri i soldi e il potere. Per auto-selezionare i candidati del primo tipo, potremmo offrire un salario più basso di quello di mercato, ma al tempo stesso colmare la differenza con forme di *fringe benefits*, quali i fondi di ricerca, che sono apprezzate in modo selettivo, cioè solo da chi ha la vocazione alla ricerca (Brennan 1996). Quale secondo caso, torniamo alla popolazione eterogenea di droghieri con cui abbiamo esordito. Immaginiamo che una buona fetta della clientela interpreti, a seguito di una campagna pubblicitaria mirata, la devozione *pubblica* dei droghieri mussulmani, che interrompono i commerci per volgersi alla Mecca, come il "coraggio di affermare i propri valori". I clienti attribuiscono quindi agli islamici una superiore onestà negli affari e acquistano preferibilmente da loro. I termini dell'incomparabilità sono mutati: la religione e il mercato non scorrono più in parallelo, bensì si condizionano vicendevolmente. I droghieri cristiani sono spinti a manifestare in maniere credibili la propria onestà, magari pregando anch'essi in pubblico. L'esito sarà il formarsi di un saggio uniforme di profitto, ma soprattutto (probabilmente) una migliore qualità della vita, a seguito del comune rallentamento dei commerci e dell'intensità del lavoro. L'ultimo esempio ha una fonte poco accademica e richiede quindi lettori indulgenti. In una recente storia di *Topolino* (Vitaliano-Freccero 2008), la città versa in un grave improvviso deficit energetico. Gli scienziati provano a collocare biciclette in cima alla collina, per, con una grande dinamo, accumulare l'energia sprigionata dalle pedalate dei cittadini. Si

prendersi parte del bottino, perde la testa, ossia subisce un danno; (v) chi vince riceve un guadagno che è tanto maggiore, quanto più ridotto è il numero degli altri giocatori. Sono requisiti logicamente e interpretativamente differenti da quelli dei giochi maggiormente discussi nella letteratura di economia sperimentale, come quelli del dittatore, dell'ultimatum, del centipede o di bargaining: si veda, introduttivamente, Camerer-Fehr (2004).

crea una mobilitazione appassionata e ciascuno s'impegna con dedizione a pedalare. Dopo una settimana, gli scienziati verificano l'ammontare di energia depositato: è appena uno "scarsowatt"; dunque l'esperimento è fallito. Nel contempo controllano la situazione della città, accorgendosi con stupore che vi è adesso energia in eccesso. Cosa è accaduto? Coinvolgendosi in attività conviviali, le persone sono uscite dalle case e dagli uffici, hanno usato poco le automobili, hanno spento le luci e abbassato i condizionatori d'aria. Hanno cambiato il proprio stile di vita, adottando comportamenti energeticamente sostenibili. Senza preventivarlo, sono stati selezionati incentivi "politeistici": invece di modificare le azioni individuali con stimoli mercantili, le si è orientate mediante stimoli "identitari". Si tratta di meri esempi, che nondimeno marcano sistemi di vincoli ed incentivi coerenti con la prospettiva delineata.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Arendt, H. (1958), *Vita activa*, Milano: Bompiani, 1997.
- Becattini, G. (1983), "Sulla nozione di saggio uniforme di profitto", *Materiali filosofici*, 7: 41-56.
- Bellanca, N. (2002), "La società della competizione posizionale", in Bruni, L. – Pelligra, V. (a cura di), *Scienza economica come impegno civile*, Città Nuova, Roma: 159-189.
- Bellanca, N. (2007), *L'economia del noi. Dall'azione collettiva alla partecipazione politica*, Università Bocconi Editore, Milano.
- Blanchflower, D. G. – Oswald, Andrew J. (2004), "Money, sex and happiness: an empirical analysis", *Scandinavian Journal of Economic*, 106: 393-416.
- Bobbio, N. (1999), *Teoria generale della politica*, Torino: Einaudi.
- Bohannon, P.– Dalton, G. (1962), "Introduzione a *Markets in Africa*", in Grendi, E. (a cura di), *L'antropologia economica*, Einaudi, Torino, 1972.
- Brennan, G. (1996), "Selection and the currency of reward", in R. Goodin (ed.), *The Theory of Institutional Design*, Cambridge University Press, Cambridge: 256-275.
- Bruni, L.– Stanca, L. (2008), "Watching alone: relational goods, television, and happiness", *Journal of economic behavior and organization*, 65: 506-528.
- Burt, R. S. (1992), *Structural holes. The social structure of competition*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Camerer, C. F. – Fehr, E. (2004), "Measuring social norms and preferences using experimental games: a guide for social scientists", in Henrich, J. et al. (eds.), *Foundations of human sociality*, Oxford: Oxford University Press.
- Carter, I. (2001), "Introduzione", in Id., a cura di, *L'idea di eguaglianza*, Feltrinelli, Milano.
- Chang, R. (1997), "Introduction", in Id. (ed.), *Incommensurability, incomparability and practical reason*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- Colletti, L. (1969), *Ideologia e società*, Laterza, Bari.
- Easterlin, R. A. (1974), "Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence", in P.A. David – M.W. Reder (eds.), *Nations and households in economic growth*, Academic Press, New York: 89-125.
- Frank, R. H. (1999), *Luxury fever. Why money fails to satisfy in an era of excess*, The Free Press, New York.
- Gay, A. (1987), "Introduzione, parte prima", in K.J.Arrow, *Equilibrio, incertezza, scelta sociale*, Il Mulino, Bologna.
- Gay, A. (1992), "Complete vs. incomplete preferences and economic behaviour", *Italian Economic Papers*, I, Il Mulino, Bologna: 123-172.
- Jevons, W. (1871), *La teoria dell'economia politica*, UTET, Torino, 1947.
- Kahneman, D. et al. (2004), "A survey method for characterizing daily life experience. The day reconstruction method", *Science*, 306(3): 1776-1780.
- Keynes, J. M. (1936), *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, UET, Torino, 1978.
- Keynes, J. M. (1973), *The General Theory and After, pt.2: Defence and Development*, in *The Collected Writings of J.M.Keynes*, Macmillan, London, vol.14.
- Lane, R. (2000), *The lost of happiness in the market democracies*, Yale University Press, Yale.
- Lebergott, S. (1993), *Pursuing happiness: american consumers in the 20th century*, Princeton University Press, Princeton.

- MacIntyre, A., (1981), *Dopo la virtù*, Feltrinelli, Milano, 1988.
- Manski, C. F. (2000), "Economic analysis of social interactions", *Journal of economic perspectives*, 14(3): 115-136.
- Marshall A., (1885), "Prolusione inaugurale in occasione del conferimento della cattedra di Economia a Cambridge", in Id., *Antologia di scritti economici*, a cura di Becattini G., Il Mulino, Bologna, 1981.
- Marshall, A. (1890), *Principi di economia*, VIII ed., 1920, UTET, Torino, 1972.
- Melucci, A. (1991), *Il gioco dell'io. Il cambiamento di sé in una società globale*, Feltrinelli, Milano.
- Nicolaides, P. (1988), "Limits to the expansion of neoclassical economics", *Cambridge Journal of Economics*, 12.
- Pigou, A. C. (1920), *Economia del benessere*, in Nuova collana di economisti stranieri e italiani, vol.10, UTET, Torino, 1934.
- Pizzorno, A. (2007), *Il velo della diversità*, Feltrinelli, Milano.
- Pugno, M. (2007), "Ricchezza e ben-essere: l'importanza delle relazioni sociali e personali", *Studi e note di economia*, XII, 1: 23-58.
- Qizilbash, M. (2002), "Rationality, comparability and maximization", *Economics and philosophy*, 18: 141-156.
- Samuelson, P. A. (1947), *Foundations of economic analysis*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- Schluchter, W. (1979), *Lo sviluppo del razionalismo occidentale*, Il Mulino, Bologna, 1987.
- Simmel, G. (1908), *Sociologia*, Milano: Edizioni di Comunità, 1989.
- Stewart, I. (1999), "A puzzle for pirates", *Scientific American*, may: 98-99.
- Tullio-Altan, C. (1992), *Soggetto simbolo e valore*, Feltrinelli, Milano.
- Tullio-Altan, C. (1995), *Ethnos e civiltà*, Feltrinelli, Milano.
- Veenhoven, R. (2000), "Freedom and happiness: a comparative study in 44 nations in the early 1990s", mimeo, Oxford University.
- Vitaliano, F. – Freccero, A. (2008), "Paperopoli e la pedalata energetica", *Topolino*, 2725: 15-35.
- Weber M. (1916), "Tra due leggi", in Id., *Scritti politici*, Giannotta, Catania, 1970.
- Weber M. (1917), "Il significato della 'avalutatività' delle scienze sociologiche e economiche", in Id., *Il metodo delle scienze storico-sociali*, Mondadori, Milano, 1974.
- Weber M. (1919), "La scienza come professione", in Id., *Il lavoro intellettuale come professione*, Einaudi, Torino, 1948.
- Wittgenstein L., (1953), *Ricerche filosofiche*, Einaudi, Torino, 1968.
- Zelizer, V. A. (1994), *The social meaning of money*, Princeton University Press, Princeton (NJ).