

Dipartimento
di Scienze Politiche

Cattedra
di Metodologia delle Scienze Sociali

**Razionalità, Cooperazione e Fiducia:
uno sguardo alla luce della Teoria dei Giochi.**

RELATORE

Prof. Giacomo Sillari

CANDIDATO

Sabrina Torello
Matr. 083112

Anno Accademico 2018/2019

Indice

3 Introduzione

CAPITOLO 1

Un primo sguardo alla natura umana

6 1.1 L'essere umano e la sua natura egoista nella filosofia di Thomas Hobbes.

9 1.2 "The Foole's Challenge": diverse interpretazioni a confronto.

11 1.3 La natura umana alla luce della Teoria dei Giochi.

15 1.4 "Lo stato di natura" come "equilibrio" nel dilemma del prigioniero.

CAPITOLO 2

Possibili soluzioni al dilemma sociale della cooperazione

17 2.1 La visione di David Hume nel "Trattato sulla natura umana".

20 2.2 La visione di Adam Smith in "La teoria dei sentimenti morali".

22 2.3 "Covenants without swords": Cristina Bicchieri e il "communication effect".

23 2.4 La comunicazione: la chiave per la cooperazione.

CAPITOLO 3

Una "questione di fiducia"

28 3.1 Una prima definizione di fiducia

30 3.2 La fiducia ritratta attraverso il "Trust game".

32 3.3 Fiducia e reciprocità.

34 Conclusione

36 Bibliografia

Introduzione

La seguente tesi si presenta come uno studio volto ad analizzare l'uomo e la sua natura, in rapporto a sé stesso e con gli altri, è dunque un tentativo di indagare sull'origine dei suoi modi di pensare, percepire e agire al fine di comprendere la sua essenza in quanto animale sociale. La necessità, per l'uomo, di aggregarsi in società è stata riconosciuta non solo da grandi autori del passato, quale Aristotele¹, ma anche da importanti studi scientifici che hanno dimostrato l'impossibilità per l'uomo di condurre una vita solitaria, priva di qualsiasi legame o relazione con i suoi simili. Ciò che rappresenta ancora un quesito irrisolto è se gli individui siano naturalmente predisposti ad una convivenza civile o se questa sia un mero costrutto edificato dagli stessi uomini per soddisfare i propri bisogni. Questo tema, particolarmente complesso, è stato ampiamente discusso nell'ambito delle scienze sociali e non solo, in quanto coinvolge ogni genere di disciplina. È un dibattito che racchiude al suo interno intrecci di riflessioni su cui si sono soffermati grandi menti ma che non è ancora approdato ad una conclusione univoca. La nostra analisi si colloca proprio al centro di tale controversia e intende dunque ricercare gli istinti che albergano nell'animo umano e sulla base dei quali gli individui fondano le proprie relazioni interpersonali. Quali sentimenti prevalgono nell'essere umano? Quale possiamo ritenere sia il principio cardine sulla base del quale gli individui regolano il proprio agire? E dunque, in quale di queste massime risiede la verità: "*homo homini deus*"² o "*homo homini lupus*"³?

Il punto di partenza della nostra analisi sarà proprio la filosofia Hobbesiana e in particolar modo la natura egoista dell'uomo che egli delinea all'interno delle sue opere. L'individuo stilizzato da Hobbes, infatti, risulta completamente privo di qualsiasi sentimento di amore e benevolenza nei confronti dei suoi simili in quanto vive unicamente in funzione dei propri interessi. Secondo quanto ipotizzato dal filosofo, l'egoismo insito nell'essere umano è talmente forte da portare gli individui a compiere qualsiasi azione ingiusta, violenta pur di ottenere il maggior vantaggio personale. L'uomo è quindi "*homo homini lupus*" capace di sopraffare qualsiasi altro individuo pur di raggiungere i propri interessi, e, in questo contesto, la situazione che si viene a costituire è quella che Hobbes definisce "la guerra di tutti contro tutti": uno stato di natura in cui ognuno è mosso dalla propria autoconservazione e in vista della quale è disposto a fare qualsiasi cosa, perfino uccidere. Il filosofo spiega quindi che gli stessi uomini si rendono conto della necessità di arrestare tale guerra e sarà proprio il vantaggio personale, perseguito razionalmente, a spingere gli uomini a sottoporsi al controllo di autorità: il Leviatano. Lo stato che esso rappresenta è fondato sulla forza e sulla violenza, sul timore poiché è questo l'unico linguaggio che gli uomini comprendono.

La tesi di Hobbes, sebbene trovi la sua origine in ambito filosofico, risulta costruita su basi solide e nel corso del tempo ha raggiunto una concreta applicazione in una scienza che trova la sua ragion d'essere

¹ Aristotele (IV sec a.c.) (2016), *Politica. Libro I*, F. Ferri (a cura di), Bompiani, Milano.

² Cecilio Stazio, *Fabula incognita*, v. 265 Ribbeck.

³ Hobbes, T. (2011). *Leviatano*. Bur.

nella logica concreta e razionale dei numeri: la Teoria dei Giochi. Tale disciplina infatti costituirà il principale strumento d'analisi nel corso della nostra tesi. La Teoria dei Giochi permette di rappresentare in maniera matematica il processo decisionale di ciascun soggetto nel momento in cui, all'interno di una situazione competitiva e sulla base delle proprie preferenze, è chiamato a prendere delle decisioni. I presupposti su cui la TdG fonda le proprie elaborazioni sono la razionalità dei giocatori in cui risiede un'implicita predisposizione degli uomini a perseguire i propri interessi, escludendo dunque ogni minimo coinvolgimento emotivo. Tale scienza intende quindi comprendere le strategie che ciascun individuo adotta quando si trova a dover compiere delle scelte, consapevole del fatto che le proprie azioni dipendono direttamente o indirettamente da quelle degli altri. L'incontro tra la Teoria dei Giochi e la filosofia Hobbesiana conduce pertanto ad un interessante parallelismo che sarà analizzato all'interno del primo capitolo e che pone a confronto da un lato lo Stato di Natura designato da Hobbes e dall'altro un vero e proprio paradigma di tale disciplina ossia Il Dilemma del Prigioniero. Il quadro che si delinea, quindi, affianca al nostro quesito iniziale un ulteriore interrogativo: ammettendo una natura fondamentalmente egoistica dell'uomo, è davvero possibile che l'unico modo per gli uomini di costruire una società sia quello di sottoporsi ad un'autorità assoluta quale il Leviatano? Al fine di cercare un'altra possibile soluzione a questo dilemma sociale, l'oggetto di studio del secondo capitolo saranno proprio quei fattori che indirizzando gli uomini verso una maggiore collaborazione garantendo così una convivenza civile all'interno della società. Gli autori a cui faremo riferimento, con le loro teorie, ci hanno offerto diversi spunti di riflessione molto validi. Essi infatti ci hanno fatto comprendere che, sebbene le argomentazioni di Hobbes rappresentino un caposaldo nella filosofia della natura umana, gli individui nella vita reale non regolano il proprio agire soltanto sulla base dell'interesse personale poiché vi sono altri elementi che entrano in gioco quando ci si rapporta all'interno di una società. Questo capitolo si apre con lo studio che Hume ha condotto sulla natura umana e nella quale riconosce la compresenza di impulsi egoistici e passioni quali l'amore, l'odio, l'orgoglio e l'umiltà. Il fulcro del pensiero Humeano ruota attorno a due parole chiave: l'esperienza e la "simpatia" definita dal filosofo come quel sentimento che conduce l'uomo a creare un legame empatico con gli altri e che fa nascere in lui una volontà di approvazione da parte dei suoi simili, ossia la fama. Tale concetto risulta di particolare importanza nel corso della nostra analisi poiché richiama il principio fondante dei cosiddetti "giochi ripetuti" elaborati dalla Teoria dei Giochi. Come affermato in precedenza, la nostra indagine non troverà il suo punto d'arresto nelle idee di Hume in quanto approfondiremo tale ricerca grazie ai contributi di altri grandi autori quali ad esempio Adam Smith con la sua teoria della "mano invisibile" e Cristina Bicchieri fino ad approdare agli studi condotti in ambito sperimentale all'interno della Teoria dei Giochi. Ciò che si evince dall'osservazione di tali esperimenti è la presenza di una forte volontà da parte degli individui di cooperare, in quanto vengono generalmente riconosciuti i maggiori vantaggi che si possono trarre dalla collaborazione, ma allo stesso tempo una grande difficoltà per i soggetti interessati a coordinare le proprie azioni tra di loro. Per tale ragione, una branca della Teoria dei Giochi attraverso i "giochi di coordinamento" intende analizzare proprio quali

siano le modalità più efficaci in grado di garantire un coordinamento tra le azioni dei singoli. Uno degli aspetti più interessanti che emerge da questo tipo di studi è il ruolo che la comunicazione svolge all'interno dei rapporti interpersonali. Il valore della parola, della condivisione dei nostri pensieri e quindi della comunicazione, sarebbe tale riuscire a spiegare come sia possibile una cooperazione tra gli individui in maniera del tutto spontanea. I concetti di "simpatia", "mano invisibile" e "comunicazione" conducono tutti ad uno stesso equilibrio in cui i singoli interessi individuali si armonizzano in un unico quadro generale in grado di garantire stabilità alla convivenza civile tra uomini.

Un ultimo elemento da analizzare, indispensabile quando si tenta di indagare sulla natura umana, è la fiducia; per tale ragione il terzo capitolo sarà incentrato proprio sul ruolo che la fiducia svolge nella vita dell'uomo. Essa infatti è la struttura fondante di qualsiasi tipo di interazione tra individui. È un tema che incide trasversalmente su ogni ambito della vita dell'essere umano, condiziona infatti le sue scelte all'interno della società. In questo ultimo capitolo, quindi, partiremo da una prima definizione "generalizzata" del termine fiducia, al fine di coglierne gli aspetti caratterizzanti, e successivamente esamineremo come essa è stata studiata dalla Teoria dei Giochi a partire da quello che viene denominato "Trust Game".

CAPITOLO 1

Un primo sguardo alla natura umana

1.1 L'essere umano e la sua natura egoista nella filosofia di Thomas Hobbes.

Il dilemma filosofico (e non solo) riguardante la natura dell'uomo è stato affrontato da innumerevoli studiosi. Per alcuni, come ad esempio Rousseau, è l'amore la vera forza motrice dell'individuo, per altri il sentimento che prevale nell'animo umano è l'egoismo.

Hobbes è uno dei principali sostenitori di questa tesi. Egli infatti afferma che l'uomo è un animale non naturalmente predisposto a vivere in società, nel senso che non trova luogo nella sua essenza un sentimento intrinsecamente sociale. L'essere umano è egoista e portato al male, disposto a servirsi di qualsiasi strumento a sua disposizione pur di prevalere sui propri simili. L'uomo stilizzato da Hobbes è quindi continuamente alla ricerca del proprio utile, del proprio piacere e l'espressione che l'autore ci fornisce per racchiudere nella sua completezza questo concetto è «homo homini lupus» (letteralmente «l'uomo è lupo per l'uomo»). Con tale definizione egli descrive lo stato di natura in cui gli uomini sono disposti a sopraffare qualsiasi altro individuo che ostacoli il conseguimento dei propri interessi personali. Il filosofo nega quindi che vi sia la possibilità che l'uomo possa sentirsi spinto ad avvicinarsi al suo simile in virtù di un amore naturale; ciò che porta ciascun individuo a legare con gli altri è il bisogno reciproco e non l'amore verso gli altri. Secondo quanto ipotizzato da Hobbes, infatti, la priorità per ciascun uomo è il raggiungimento del proprio vantaggio personale, anche a costo di ledere il prossimo: questo porterà inevitabilmente ad una condizione eterna di «bellum omnium contra omnes» ossia di «guerra di tutti contro tutti». Con tale asserzione l'autore designa lo stato di natura in cui egli attribuisce ad ogni persona il diritto alla libertà di preservarsi, che definisce "il diritto della natura": il diritto di fare ciò che uno giudica sinceramente necessario per la propria conservazione; tuttavia, poiché è almeno possibile che virtualmente tutto possa essere giudicato necessario per la conservazione, questo diritto teoricamente limitato della natura diventa in pratica un diritto illimitato a qualsiasi cosa o, come dice Hobbes, un diritto "a tutte le cose"⁴. Questa tesi è stata argomentata da Hobbes nel "De Cive" di cui riportiamo qui di seguito alcuni estratti fondamentali:

«[...] Pertanto, ogni associazione si contrae o per utilità o per ambizione e, quindi, per amor proprio e non degli altri membri che ne partecipano. [...] Quindi, nessuno può dubitare che gli uomini, per loro natura sarebbero portati, se non ci fosse il timore, molto più avidamente a dominare, piuttosto che ad associarsi. [...]. Quindi, non è assurdo né riprovevole, né contrario alla retta ragione, se

⁴Lloyd, Sharon A. and Sreedhar, Susanne. (Spring 2019) The Stanford Encyclopedia of Philosophy: Hobbes's Moral and Political Philosophy. Disponibile da <https://plato.stanford.edu/archives/spr2019/entries/hobbes-moral/>

ognuno si adopra a difendere il proprio corpo e le proprie membra dalla morte e dalle sofferenze e faccia il possibile per conservarli incolumi. E ciò che non è contro la retta ragione, tutti lo considerano conforme alla giustizia e al diritto. Infatti, il concetto di diritto non significa altro che la libertà che ognuno ha di servirsi delle proprie facoltà naturali secondo la retta ragione.»⁵

Dall'analisi del precedente brano si evince che diversi sono gli aspetti che Hobbes intende mettere in evidenza. Egli infatti parte dall'assunto che la situazione migliore per tutte le persone è quella in cui ognuno è libero di fare ciò che desidera e che la ragione principale per cui i liberi individui intendono collaborare tra di loro è il raggiungimento di interessi che sarebbero impossibili da perseguire da soli. Le sensazioni primordiali a cui l'uomo fa riferimento nelle sue scelte sono il piacere e il dolore e alle quali non si possono dare definizioni universali, in quanto è soggettivo il modo in cui ciascuno degli individui le percepisce. In generale però si considera bene ciò che si desidera e male ciò che si odia. L'uomo è naturalmente portato ad inseguire ciò che produce piacere e a fuggire da ciò che produce dolore; su ciò si fonda il criterio di distinzione tra il bene e il male, ed è proprio sulla base di queste percezioni che l'uomo conduce la sua vita libera e priva di regole all'interno dello stato di natura. Come accennato in precedenza tale condizione primitiva in cui tutti competono con tutti, in cui non esiste torto o ragione, fiducia o giustizia ma innumerevoli desideri ugualmente desiderabili da tutti, condurrebbe inevitabilmente ad una vita che Hobbes stesso definisce "spiacevole, grezza, e breve"⁶. In uno stato di natura così descritto dall'autore, l'uomo, spinto dal proprio principio di autoconservazione, sarà sempre portato a preservarsi dal male e in particolar modo da quello che si potrebbe definire il peggiore dei mali, ossia la morte. Il vantaggio personale, perseguito razionalmente, fa sì che gli uomini abbiano un comune interesse ad arrestare la guerra, così da salvaguardare in primo luogo se stessi ma anche i loro interessi: nascono quindi le società e lo Stato attraverso un contratto sociale con il quale gli uomini rinunciano alla libertà individuale in cambio di sicurezza comune.

Quello che si evidenzia maggiormente è che il contratto sia quindi conseguenza del timore insito e permanente nell'uomo. In uno stato di natura in cui domina l'egoismo e la violenza sembra essere l'arma vincente, l'uomo ha costantemente paura: paura del prossimo, paura dei suoi stessi familiari, paura di essere sopraffatto, violentato, ucciso. In un contesto in cui regnano l'amor proprio, l'invidia, la rabbia, la violenza e il timore, l'unica soluzione ipotizzata da Hobbes è quella di uno Stato in cui gli uomini limitino le loro libertà di azione sottoponendosi al governo di un'autorità ossia il Leviatano. Egli detiene un potere assoluto e il suo compito sarà dunque quello di garantire la sicurezza, imporre ai membri della società il rispetto delle regole e per farlo si avvarrà anch'egli della paura in quanto appare l'unico linguaggio che gli uomini intendono. Gli individui decidono quindi sia di stipulare un patto di unione tra di loro secondo cui nessuno ha il diritto di violare le libertà dell'altro, sia uno di sottomissione nei confronti del Leviatano.

⁵Monti, C. (1967) (cur.). *Thomas Hobbes De Cive*. Le Monnier. pp. 35-39

⁶Hobbes, T. (2011). *Leviatano*. Bur.

«Io autorizzo e cedo il mio diritto di governare me stesso a quest'uomo o a questa assemblea di uomini, a questa condizione, che tu gli ceda il tuo diritto, e autorizzi tutte le sue azioni in maniera simile. Fatto ciò, la moltitudine così unita in una persona viene chiamata uno stato, in latino civitas. Questa è la generazione di quel grande Leviatano o piuttosto - per parlare con più riverenza - di quel Dio mortale, al quale noi dobbiamo, sotto il Dio immortale, la nostra pace e la nostra difesa.»⁷

All'interno di una delle sue più grandi opere "Leviatano", Hobbes descrive lo stato come una macchina artificiosa creata dagli uomini (anch'essi considerati macchine complesse, fatte solo di materia e nulla più, privi di qualsiasi anima) per vivere pacificamente o quantomeno in una condizione che non fosse di guerra perenne. Hobbes sostiene che ognuno di noi, in quanto esseri razionali, può vedere che una guerra di tutti contro tutti è ostile alla soddisfazione dei suoi interessi, e così può essere d'accordo sul fatto che "la pace è buona, e quindi anche la via o i mezzi per la pace sono bene". Gli umani riconosceranno come imperativi l'ingiunzione di cercare la pace e di fare quelle cose necessarie per assicurarla, quando possono farlo in sicurezza. Hobbes chiama questi "imperativi pratici" "Laws of Nature", la cui somma è non trattare gli altri in modi con cui non vorremmo essere trattati⁸.

L'autore espone infatti una definizione chiara di ciò che egli considera una legge naturale: «una legge della natura è una regola generale con cui a un uomo è proibito fare ciò che è distruttivo della sua vita, o toglie via i mezzi per preservare la stessa»⁹. Sulla base di questa definizione egli spiega quali siano queste leggi di natura: la prima consiste quindi nel cercare la pace e conseguirla, la seconda nel trattare i propri simili allo stesso modo in cui vorremmo che essi si comportassero nei nostri confronti e la terza richiede di rispettare le promesse sancite da un patto.

A tal proposito l'autore, al fine di chiarire le motivazioni valide per cui l'uomo sarebbe portato a seguire tali precetti, si serve di un interlocutore fittizio: The Foole.

The Foole sostiene che a volte è ragionevole infrangere i patti poiché in determinate circostanze la violazione di un'alleanza sarà nel miglior interesse personale di una persona, e sarà logico quindi non rispettare più un accordo. Secondo questa visione infatti quando si instaura un patto (che si presume venga onorato da tutti), nel momento in cui l'altra parte in gioco rispetta per primo quanto stabilito, non vi sarebbe alcuna motivazione ragionevole per cui essere fedeli alla promessa fatta in quanto si ha già ricevuto tutti i benefici che erano stati previsti dall'accordo. The Foole afferma infatti che se anch'egli rispettasse il patto non potrebbe trarre nessun vantaggio aggiuntivo ma tutto ciò richiederebbe soltanto dei costi.

⁷Hobbes, T. (2011). *Leviatano*. Bur.

⁸ Lloyd, Sharon A. and Sreedhar, Susanne. (Spring 2019) The Stanford Encyclopedia of Philosophy: Hobbes's Moral and Political Philosophy. Disponibile da <https://plato.stanford.edu/archives/spr2019/entries/hobbes-moral/>

⁹ Hobbes, T. (2011). *Leviatano*. Bur.

1.2 “The Foole’s Challenge”: diverse interpretazioni a confronto.

Questo tema, e in particolar modo la risposta che Hobbes espone nel Leviatano, è stato analizzato da diversi autori; uno dei più importanti è Gregory Kavka che nel suo libro “The rationality of rule-following: Hobbes’s dispute with the Foole” offre uno studio completo sulle varie interpretazioni che si possono dare a quello che viene definito “The Foole’s Challenge.”¹⁰

L’autore in un primo momento ripropone il ragionamento che Hobbes offre in risposta a “The Foole”: sebbene per quest’ultimo sembrerebbe ragionevole violare un accordo per guadagnare dei benefici, in realtà non è affatto ciò che otterrà poiché se si agisce in maniera non pacifica gli altri membri della società non vorranno più collaborare con chi si comporta in tal modo e di conseguenza l’unica cosa che otterrà “The Foole” sarà soltanto ostilità futura. Hobbes infatti sostiene che vi sono realmente dei vantaggi nel mantenere le promesse fatte ed usa la nozione chiave di “incertezza” per spiegare in che modo il rispetto delle regole e la lungimiranza sono elementi completamente compatibili di razionalità pratica. Le argomentazioni di cui il filosofo si serve per rispondere a “The Foole”, così come Kavka le presenta nel suo libro, sono principalmente quattro. In primo luogo il ragionamento pratico è sempre di tipo “*forward-looking*” rispetto al momento in cui si compie l’azione: rispettare un determinato accordo, che il tuo partner ha già mantenuto, è razionale perché è un mezzo per assicurare la futura cooperazione e fiducia da parte degli altri membri della società, incluso quel partner. In secondo luogo, le effettive scelte riguardanti il mantenere le promesse sono fatte sempre in condizioni di incertezza dove non si può essere a conoscenza dei probabili risultati che si potrebbero ottenere da ciascuna scelta. Il terzo punto mette in evidenza che è razionale “*to play it safe*”¹¹ quando si è in una condizione di incertezza per non rischiare di ottenere pessimi risultati con la sola speranza di ricevere qualche guadagno incerto. Infine quello che viene definito “*precommitment*” (ossia l’adempiere ai propri obblighi, e quindi il seguire le “Laws of nature”) è razionale poiché un individuo, essendo fedele ai patti e alle principali regole morali, può ottenere benefici maggiori di quelli che trarrebbe da un calcolo dei rischi che sarebbe disposto a correre in determinate occasioni. L’idea di fondo è quindi che mentre “The Foole” crede di poter ricevere maggiori benefici dalla violazione offensiva di ciascun accordo che gli si presenta, Hobbes sostiene che non si dovrebbe fare affidamento sul calcolo dei guadagni attesi volta per volta da ciascun patto bensì è razionale rispettare le promesse fatte e seguire i cosiddetti imperativi morali, così da preservarsi nel lungo termine.

Sulla base di quanto detto fino ad ora, Kavka espone poi la sua interpretazione della risposta che Hobbes dà a “The Foole” e afferma che tale risposta suggerisce una giustificazione individualista, piuttosto che collettivista, del perché è giusto seguire le regole.

¹⁰Kavka, G. S. (1995). The rationality of rule-following: Hobbes's dispute with the Foole. *Law and philosophy*, 14(1), 5-34.

¹¹Kavka, G. S. (1995). The rationality of rule-following: Hobbes's dispute with the Foole. *Law and philosophy*, 14(1), 5-34.

Letteralmente “giocare sicuro” nel senso di essere corretti all’interno del gioco e quindi restare fedeli alle promesse fatte.

Come affermato precedentemente Gregory Kavka non è stato l'unico ad aver analizzato "The Foole Challenge", infatti diversi sono gli autori che hanno studiato e rielaborato la filosofia hobbesiana offrendo anche punti di vista differenti e nuovi spunti di riflessione. Tra questi risulta particolarmente interessante il lavoro svolto del professore Peter Vanderschraaf il quale ha presentato una nuova "Invisible Foole Challenge"¹².

Egli nell'esporre la sua tesi ripropone alcuni passi della Repubblica di Platone e in particolar modo la favola dell'anello di Gige che Platone narra attraverso le parole di Glaucone (Repubblica 359d - 360b): Gige era un pastore al servizio del re di Lidia chiamato Candaule. In seguito ad un nubifragio e ad un terremoto si aprì una voragine proprio dove egli stava pascolando l'armento, così spinto dalla curiosità Gige decise di entrare e scoprì che tra le meraviglie di quel luogo sotterraneo vi era anche un enorme cavallo di bronzo nel quale si trovava il cadavere di un individuo di proporzioni sovrumane con un bellissimo anello d'oro al dito, di cui si impadronì.

Uscito dalla caverna, nel metterlo, scoprì per caso che girando il castone dalla parte interna della mano, diventava invisibile a chiunque, effetto che scompariva quando di nuovo girava il castone verso l'esterno. Godendo del potere dell'invisibilità grazie all'anello, andò così al palazzo del Re, ne sedusse la moglie e con il suo aiuto uccise il re, divenendo lui stesso il detentore del potere¹³.

Come quanto affermato da Platone e riproposto da Vanderschraaf, Glaucone pensa che la morale del racconto sia chiara: chiunque possieda il potere di agire come se fosse un dio tra gli umani, e in particolare possa commettere qualsiasi ingiustizia contro gli altri senza essere punito in nessun modo, non ha motivo di essere giusto¹⁴.

Dopo aver ricordato questo mito, l'autore immagina che "The Foole" acquisisca l'anello che un tempo apparteneva a Gige, in tal modo ora può diventare invisibile ogni volta che desidera ed è per questo che lo rinominerà "The Invisible Foole". Egli immagina inoltre che quest'ultimo scopra un nuovo potere dell'anello, ossia quello di poter apparire agli altri con un'identità diversa dalla sua. A seguire Vanderschraaf spiega che "The Invisible Foole" proprio come "The Foole" immaginato da Hobbes nega la possibilità che l'essere leale e rispettoso di un accordo possa portare a qualche vantaggio e proprio come il pastore del mito può violare la giustizia in maniera "offensiva" senza che la sua reputazione di uomo giusto

¹² Vanderschraaf, P. (2010). The invisible foole. *Philosophical studies*, 147(1), 37.

¹³ Platone, L. (1997). Repubblica, trad. di F. Sartori, Bari, Laterza. Di seguito riporteremo alcuni passi salienti del discorso (Repubblica 359d – 360b):

«Se dunque esistessero due anelli così e l'uno se lo infilasse al dito l'uomo giusto e l'altro l'uomo ingiusto, credo che nessuno sarebbe così costante da persistere nella giustizia e avere il coraggio di astenersi dai beni altrui senza neppure toccarli, malgrado la possibilità di prendere al mercato ciò che volesse, di entrare nelle case e unirsi con chi gli piacesse, e di uccidere qualcuno e liberare qualcun altro a suo arbitrio, e di fare tutto quanto lo rendesse fra gli uomini simile a un dio. Ma comportandosi così non sarebbe affatto diverso dall'altro uomo, anzi percorrerebbero entrambi la medesima strada. E in ciò si potrebbe scorgere una grande prova del fatto che nessuno è giusto di propria volontà, ma solo per forza, non perché ritenga la giustizia vantaggiosa di per sé: infatti ognuno, quando ritiene di poter commettere ingiustizia, la commette.»

¹⁴ Platone, L. (1997). Repubblica, trad. di F. Sartori, Bari, Laterza.

venga danneggiata. Sulla base di quanto appena descritto sembrerebbe che “The invisible Foole” abbia tutti gli incentivi per decidere di violare continuamente i patti, ingannando gli altri membri della società, traendo benefici da ciascun accordo che non rispetterà. Egli infatti con i suoi poteri non solo eluderebbe qualsiasi punizione in quanto invisibile ma avrebbe anche la possibilità di poter violare i patti ripetutamente in quanto non riconoscibile. Ne consegue quindi che “The invisible Foole” non avrebbe alcuna ragione di agire secondo gli ideali di giustizia.

A questo punto l’autore si domanda come Hobbes potrebbe rispondere a questa nuova sfida in cui “The invisible Foole” apparentemente non avrebbe alcun incentivo a rispettare le leggi naturali proposte dal filosofo. In merito a ciò vengono ipotizzate da Vanderschraaf diverse possibili risposte: se “The invisible Foole” usasse l’anello per violare “offensivamente” i patti potrebbe innescare un ciclo di comportamenti spietati da parte degli altri che gli costerà nel lungo termine. Per essere più chiari potremmo definirla una sorta di “reazione a catena” in cui ciascun individuo, dopo essere stato ingannato, decida di comportarsi allo stesso modo e quindi di violare i patti prima che gli altri lo possano deludere di nuovo. Se questo è il caso, allora “The Invisible Foole” può avere buone ragioni per astenersi da violazioni offensive al fine di minimizzare il rischio di innescare tale ciclo di punizione inesorabile. Tali ragioni sarebbero ancor di più incentivanti soprattutto perché qualora egli potesse perdere l’anello e di conseguenza tutti i poteri verrebbe punito gravemente per tutte le ingiustizie commesse. Considerando invece che non vi sia questa possibilità e che “The invisible Foole” possa rimanere tale per sempre, l’autore illustra come ancora una volta la filosofia Hobbesiana sia in grado di fornire le giuste motivazioni del perché sia importante rispettare gli accordi. Se infatti egli non dovesse mai perdere i poteri e quindi non potesse essere mai punito direttamente per le ingiustizie commesse non è detto che non possa subire una ritorsione in maniera indiretta.

Se “The Invisible Foole” violasse “offensivamente” le alleanze mentre nasconde la sua identità, allora la sua condotta potrebbe minare la volontà degli altri di stringere alleanze con qualsiasi individuo. Ciò significa che nessun uomo vorrebbe più stipulare accordi e che quindi nessuno sarà in grado di godere dei benefici delle prestazioni altrui nelle alleanze, nemmeno “The Invisible Foole”.

1.3 La natura umana alla luce della Teoria dei Giochi.

Dall’analisi compiuta fino ad ora la tesi di Hobbes risulta ancora una volta costruita su basi solide e fortemente motivate. È opportuno ricordare che le idee così radicali del filosofo, per quanto possano essere considerate convincenti, non debbano essere accettate come verità assolute; la storia così come la letteratura e tante altre scienze ci hanno fornito spiegazioni circa la natura dell’uomo ben diverse da quella affrontata precedentemente.

Ciononostante è innegabile riconoscere il significativo contributo che Hobbes ha apportato non solo all’interno del mondo filosofico, ma anche in tante altre discipline come ad esempio la matematica. Quanto

appena detto potrà sembrare agli occhi di molti un vero e proprio paradosso. Apparentemente si pensa non possa esservi alcun legame tra discorsi filosofici meramente astratti e la logica concreta e razionale dei numeri fondata su calcoli ben precisi, quello che stupisce infatti è che ciò che Hobbes aveva teorizzato intuitivamente all'interno delle sue opere è stato in seguito provato matematicamente attraverso la Teoria dei Giochi. La condizione di "guerra di tutti contro tutti" che vige nello stato di natura e quindi l'incessante desiderio umano di trarre beneficio da qualsiasi occasione gli si presenti ma anche l'incertezza e la paura che dominano l'uomo nelle sue scelte, evidenziano che non conta soltanto l'azione del singolo individuo, ma è necessario considerare e anticipare le scelte e le reazioni degli altri membri della società. Di fronte a tale problema è possibile trovare una soluzione razionale: nell'ipotesi di Hobbes l'opzione migliore è quella di decidere di limitare le proprie libertà in vista di uno Stato governato dal Leviatano. Il ragionamento alla base di queste scelte rispecchia a pieno un vero e proprio calcolo razionale e la Teoria dei Giochi ha dimostrato essere in grado di spiegare la struttura matematica sottostante questi dilemmi di natura sociale. Il punto di partenza, in entrambi i casi, è una riflessione sui soggetti che si intende analizzare e dagli studi effettuati a tal proposito emergono numerose affinità. Infatti, proprio come l'individuo hobbesiano attua le proprie scelte con l'obiettivo di massimizzare i propri benefici personali, il player considerato all'interno della Teoria dei Giochi, nel compiere le proprie mosse, è orientato verso azioni che producono esclusivamente risultati utili e vantaggiosi. Questo parallelismo rappresenta a tutti gli effetti un concetto chiave per comprendere gli studi e le ipotesi che verranno affrontate nel corso del testo, motivo per cui verrà ripreso e ampliato in seguito ad una breve introduzione della disciplina. Difatti, prima di addentrarci nelle dinamiche specifiche di questi dilemmi è bene avere una visione d'insieme sull'oggetto di studio della Teoria dei Giochi.

Secondo quanto affermato da Roger Myerson la Teoria dei Giochi è «lo studio dei modelli matematici del conflitto e della cooperazione tra decisori intelligenti e razionali»¹⁵. Questa definizione racchiude in sé gli elementi indispensabili per comprendere tale scienza. Più in generale potremmo descriverla come l'arte di prendere decisioni strategiche: essa ha infatti come oggetto di analisi situazioni (tendenzialmente di conflitto) in cui i soggetti che interagiscono si trovano a dover compiere delle scelte. Tale scienza permette quindi di rappresentare in maniera matematica il processo decisionale di ciascun soggetto, indicato come giocatore, nel momento in cui all'interno di una situazione competitiva e sulla base delle proprie preferenze è chiamato a prendere delle decisioni. Gli assunti di fondo su cui si costruisce questa teoria è che i giocatori siano "razionali". Tale concetto richiama quello della "razionalità economica": un individuo può definirsi economicamente razionale se in grado di (i) valutare i risultati, nel senso di ordinarli in base al loro contributo al suo benessere; (ii) calcolare i percorsi verso i risultati, nel senso di riconoscere quali

¹⁵ Roger B. M. (1997). *Game Theory. Analysis of Conflict* Harvard University Press.

sequenze di azioni sono associate secondo un calcolo di probabilità a quali risultati; e (iii) selezionare azioni da insiemi di alternative che producono i suoi risultati preferiti, date le azioni degli altri giocatori.¹⁶ L'altro assunto fondamentale a cui si fa riferimento è che i giocatori siano "intelligenti" e che quindi sappiano analizzare e delineare il tipo di situazione che si trovano ad affrontare formulando anche ipotesi sulle possibili scelte dei propri avversari.

Sebbene le origini di tali studi risalgano ai primi anni del Novecento, consuetudinariamente viene riconosciuta come data d'inizio della Teoria dei Giochi il 1944, anno in cui esordisce il lavoro chiave di questo campo di studi ossia "*Theory of Games and Economic Behavior*"¹⁷, ad opera di John von Neumann e dell'economista Oskar Morgenstern. Questo libro segna a tutti gli effetti la nascita della Teoria dei Giochi come una vera e propria disciplina, in quanto per la prima volta aveva dimostrato come un linguaggio matematico potesse essere applicato a fenomeni sociali ed economici. Da quel momento in poi si è aperta la strada ad una ricca raccolta di studi all'interno della Teoria dei Giochi. Per quanto vasta e diversificata sia tale letteratura e soprattutto le tipologie di gioco teorizzate dagli studiosi, è fondamentale spiegare alcune nozioni base che ci permetteranno di comprendere al meglio il quadro concettuale su cui si costruisce la teoria. Un gioco è composto da giocatori, ognuno dei quali ha a disposizione delle strategie ossia un insieme di mosse e ciascuna strategia può condurre il giocatore ad un diverso esito. Tuttavia tale esito per il giocatore non dipenderà soltanto dalle sue scelte individuali, bensì dalle mosse di tutti i soggetti con cui sta interagendo. Come quanto riportato da Avinash K. Dixit e Barry J. Nalebuff nel libro "L'arte della Strategia"¹⁸:

«nei giochi di strategia un aspetto essenziale è l'interdipendenza delle decisioni dei giocatori. Tali interazioni si strutturano in due modi. Il primo è sequenziale, [...] i giocatori compiono le loro mosse a turno; [...] il secondo tipo di interazione è simultaneo, [...] i partecipanti giocano contemporaneamente e ignorano le mosse che gli altri stanno compiendo. Ogni giocatore deve comunque essere consapevole della presenza di altri giocatori attivi, che a loro volta sono altrettanto consapevoli di quanto sta accadendo, e così via. Pertanto ognuno deve mettersi nei panni degli altri partecipanti e tentare una previsione dell'esito. La mossa migliore di ognuno è parte integrante di tale calcolo complessivo».

Oltre a questa prima classificazione occorre distinguere anche i giochi a somma zero in cui il guadagno di un giocatore è perfettamente bilanciato dalla perdita di un altro giocatore e i giochi a somma non zero in cui i giocatori possono guadagnare o perdere insieme. Come accennato precedentemente le possibili categorie in cui suddividere i giochi sono innumerevoli: esistono ad esempio i giochi ripetuti o non ripetuti, finiti o non finiti, a informazione completa o incompleta, ecc.

¹⁶Ross, D. (Spring 2009). Stanford Encyclopedia of Philosophy: Game Theory. Disponibile da <https://plato.stanford.edu/entries/game-theory/>

¹⁷ Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University.

¹⁸ Dixit, K. A., & Nalebuff, B. J. (2013). *L'Arte della Strategia. Un Metodo Nuovo per Essere più Convincenti e Avere Successo. Tutte le Situazioni, TEA.*

Quanto detto fino ad ora risulterà più chiaro attraverso la spiegazione di quello che potremmo definire un vero e proprio paradigma della Teoria dei Giochi ossia “Il dilemma del Prigioniero”. Questo esempio è stato sviluppato da Merrill Flood e Melvin Dresher nel 1950 alla Rand Corporation e successivamente perfezionato da Albert W. Tucker.¹⁹

Di seguito riporteremo come Dario Fürst²⁰ ha riassunto il gioco:

Due uomini sono incolpati di aver commesso insieme un grave delitto, ma il pubblico ministero sa che non vi sono prove sufficienti per condannarli. egli li esorta (separatamente) a confessare: se uno solo confessa, avrà una pena particolarmente lieve come premio per la sua collaborazione, mentre l’altro avrà quella massima; se confessano entrambi avranno una pena inferiore alla massima, ma tuttavia severa; se nessuno dei due confessa potranno essere condannati per un reato minore (per esempio possesso illegale di armi) e la pena sarà ovviamente leggera, però maggiore di quella che costituirebbe il “premio di collaborazione” prima menzionato. Un esempio concreto è dato dalla seguente matrice, dove la strategia 1 significa per entrambi i giocatori ‘non confessare’, quella 2 ‘confessare’ e i risultati sono anni di detenzione. Traducendo questi risultati in unità convenzionali di utilità (fatta variare tra 0 e 1) si ottiene una matrice del tipo seguente.

Giocatore 2

Giocatore 1

	1 (non confessare)	2 (confessare)
1 (non confessare)	(0,9;0,9)	(0;1)
2 (confessare)	(1;0)	(0,1;0,1)

¹⁹ William, P. (1992). Prisoner's Dilemma. *Kalamazoo, MI: Doubleday*.

²⁰ Fürst, D. (1994) Enciclopedia delle scienze sociali: Teoria dei Giochi. Treccani. Disponibile da http://www.treccani.it/enciclopedia/teoria-dei-giochi_%28Enciclopedia-delle-scienze-sociali%29/

Nell'ipotesi non cooperativa, cioè se i due prigionieri non possono comunicare tra loro, si vede subito che per ciascuno dei due la strategia 2 domina, in senso stretto, la 1 (fissata la strategia di uno dei due, il massimo dell'utilità dell'altro corrisponde alla strategia 2). Dunque, avendo entrambi lo scopo di massimizzare la propria utilità, resta univocamente determinata la coppia di strategie –in tal senso – razionali: (2, 2). Ma avviene il seguente paradosso: se entrambi i giocatori si comportano in modo “irrazionale” (cioè scelgono la strategia 1, “non confessare”) ne traggono un vantaggio.

1.4 “Lo stato di natura” come “equilibrio” nel dilemma del prigioniero.

Come si evince dal dilemma ciascun giocatore deve procedere ad un'analisi precisa e minuziosa della situazione in cui si trova e soprattutto deve immaginare le mosse che il nemico intende mettere in atto. Di fronte alle alternative presenti “confessare” o “non confessare” sembrerebbe davvero impossibile riuscire a trovare una soluzione al dilemma: al di là di tutte le valutazioni etiche che potrebbero influenzare le scelte dei giocatori e che dipendono inevitabilmente dalla storia personale di ciascun soggetto, anche da un punto di vista matematico inizialmente risultava difficile trovare la strategia migliore in assoluto. Nel 1951 il matematico John Nash con la pubblicazione del suo articolo “Non-Cooperative Games” contribuì in maniera significativa alla risoluzione di tale problema attraverso quello che egli definì “Equilibrio di Nash”. Con tale espressione si intende un profilo di strategie per cui a nessun giocatore conviene cambiare strategia date quelle degli altri soggetti, in quanto se modificasse solo lui le proprie mosse ne ricaverebbe una perdita. Nessuno quindi riesce a migliorare unilateralmente il proprio esito, dunque per trarre un maggiore vantaggio è necessario agire insieme. In riferimento al Dilemma del Prigioniero, l'equilibrio di Nash, e quindi la strategia migliore per minimizzare gli anni di galera, consiste nella scelta “confessare” sia per il giocatore 1 che per il giocatore 2. Rappresenta infatti la mossa più razionale, la situazione di equilibrio dalla quale nessuno dei soggetti ha interesse a discostarsi, data la strategia dell'altro. Se però entrambi decidessero di non confessare, gli anni di galera sarebbero decisamente inferiori per entrambi e come mostra la precedente matrice, i giocatori otterrebbero ugualmente un livello di utilità maggiore. Se ciascun soggetto è intenzionato a perseguire il proprio vantaggio personale che sulla base dei livelli di utilità corrisponde alla scelta 1, perché risulta così difficile scegliere di non confessare? Di fronte a tale situazione entrambi i giocatori preferiranno “confessare” (raggiungendo entrambi livelli di utilità di gran lunga inferiori) poiché questa rappresenta la scelta ottimale, la strategia dominante.

Quanto appena descritto e dimostrato matematicamente corrisponde a pieno con ciò che Hobbes aveva teorizzato nel “Leviatano”. In quest'opera la visione dell'uomo che viene proposta combacia perfettamente con l'analisi della Teoria de Giochi: meccanicistica, individualista e motivata dall'interesse. Potremmo quindi riassumere che tale parallelismo si fonda principalmente su tre aspetti. Il primo riguarda la simmetria tra la razionalità dei players, che agiscono in modo tale da massimizzare il proprio utile, e il

pensiero hobbesiano secondo cui l'uomo è da considerarsi come un meccanismo tra i meccanismi.

L'uomo, sostanzialmente egoista, privo persino di un'anima, è infatti un animale dotato di ragione, che si basa su quest'ultima per perseguire (ed ottenere a tutti i costi) ciò che egli ritiene sia nel proprio interesse personale. Il secondo aspetto su cui è importante focalizzarsi è il seguente: la situazione rappresentata dal Dilemma del Prigioniero può essere paragonata allo stato di natura Hobbesiano in cui ciascun individuo, desideroso di raggiungere il proprio vantaggio personale, è in lotta perenne con gli altri. La scelta "confessare", che abbiamo constatato essere la strategia dominante, rispecchia in toto la condizione di "homo homini lupus" in cui gli individui si comportano nel modo più funzionale possibile al raggiungimento dei propri desideri. La scelta all'interno del dilemma "non confessare", invece, ritrae per l'individuo hobbesiano la possibilità di essere cooperativi all'interno dello stato di natura.

Se nel Dilemma l'equilibrio per i due uomini consiste nel "confessare" con la consapevolezza che otterranno un guadagno minore (ma eviteranno il rischio di raggiungere l'esito peggiore), allo stesso modo gli individui Hobbesiani decidono di limitare le proprie libertà assoggettandosi al Leviatano in vista di una vita più sicura. È infine, proprio questo l'ultimo aspetto significativo del parallelismo da evidenziare, ossia l'uomo così come descritto da Hobbes, cosciente della propria natura egoista ma dotato anche di razionalità, comprende la necessità di una figura che assicuri la giustizia e il rispetto delle regole. Gli individui non essendo naturalmente portati alla cooperazione, in quanto nello stato di natura prevalgono gli istinti di sopravvivenza e gli interessi personali, decidono di promuovere tale meccanismo attraverso un potere assoluto che monitori le singole azioni degli uomini garantendo una condizione di pace. Potremmo quindi immaginare il compito del Leviatano all'interno della Teoria dei Giochi come quello di ridurre il payoff di colui che per primo defeziona o che agisce da "free rider" (beneficiando così di risorse e servizi senza contribuire al pagamento degli stessi). Questa autorità svolge il proprio ruolo nello Stato attraverso l'uso della violenza poiché secondo Hobbes sarebbe l'unico linguaggio comprensibile dagli uomini. La scelta di quest'ultimi di cooperare quindi non sorgerebbe da un sentimento di amore e benevolenza verso il prossimo, bensì da una razionalità individualistica: ottenere il massimo guadagno possibile, offrendo la minor cooperazione possibile. Secondo quanto ipotizzato dal filosofo la cooperazione non può che emergere dalla presenza di un'autorità superiore che vincoli gli individui nelle loro scelte.

"I patti, senza la spada, sono solo parole e non hanno la forza per difendere nessuno"

Thomas Hobbes

Ma può essere davvero la violenza l'unica soluzione in grado di garantire una cooperazione tra uomini fondamentalmente egoisti?

CAPITOLO 2

Possibili soluzioni al dilemma sociale della cooperazione

Numerose sono le scuole di pensiero che sono in disaccordo con una visione così radicale come quella di Hobbes e che sebbene concordino su alcuni aspetti della sua teoria, certamente rifiutano la nascita di uno stato assoluto, fondato sulla violenza, come unica soluzione al dilemma sociale della cooperazione. In questo capitolo indagheremo sui fattori che generano una coesione sociale e che spingono gli individui a collaborare, a stringere rapporti di fiducia e a superare quell'egoismo insito nella natura umana che condurrebbe inevitabilmente ad una situazione di conflitto.

2.1 La visione di David Hume nel "Trattato sulla natura umana".

Il punto di partenza della nostra analisi sarà uno dei maggiori esponenti dell'empirismo inglese del '700: David Hume. Il filosofo all'interno della sua opera "Trattato sulla natura umana"²¹ intende elaborare una vera e propria scienza della natura umana offrendoci uno studio vasto e accurato dell'individuo in tutti gli aspetti che lo caratterizzano: dalla morale alla politica, dalla ragione al sentimento. Hume con la sua filosofia stravolge la tradizionale visione dell'uomo come animale puramente razionale. Egli infatti ridimensiona notevolmente il ruolo svolto dalla ragione nel determinare la volontà delle azioni dell'uomo e affida alle passioni il compito di guidare l'individuo nelle proprie scelte. Il filosofo, infatti, sostiene che le passioni e l'esperienza sono gli unici strumenti grazie al quale l'uomo può comprendere la realtà. Hume individua quattro passioni fondamentali ossia amore, odio, orgoglio e umiltà, e tutte sono il frutto di quel sentimento che egli definisce "simpatia". L'autore, introducendo tale concetto, non nega la presenza di impulsi egoistici nell'uomo, ma afferma che è proprio grazie alla simpatia che l'individuo può superare questi impulsi, riuscendo così ad instaurare un legame empatico con gli altri. Questo sentimento così forte conduce l'uomo a preoccuparsi per i suoi simili, a condividere con essi le loro gioie e sofferenze, a provare compassione nei loro confronti. La simpatia è ciò che eleva l'individuo ad una valutazione morale totalmente universale e disinteressata, in tal modo l'uomo sarebbe capace di comprendere la natura benigna o maligna delle sue azioni in base alla felicità o infelicità che provoca negli altri. Ne consegue quindi che, per Hume, la morale non è un insieme di leggi o precetti supremi da dover seguire, e che definiscono in assoluto ciò che è giusto o sbagliato, essa non ha regole su cui si possa dire se sono vere o false. La morale si fonda sulla simpatia, sull'esperienza, sulle abitudini, sulla reazione che suscita in un soggetto una determinata azione, potremmo infatti definirla come un'autentica condivisione di passioni tra individui interconnessi. Il filosofo, a tal proposito, scrive: «[Essa è una] tendenza naturale che abbiamo a

²¹Hume, D. (1978). *A treatise of human nature* (Edited, with an analytical index, by LA Selby-Bigge,) Oxford, UK: Oxford University Press. *Original work published, 1739.*

simpatizzare con gli altri e a ricevere le loro inclinazioni e i loro sentimenti per quanto diversi siano dai nostri, o anche contrari.²²»

Le considerazioni condotte fino ad ora rappresentano i presupposti necessari per comprendere come, secondo Hume, gli individui costruiscano società giuste. L'uomo è naturalmente portato a riunirsi in società perché consapevole che da esse può trarre un maggiore vantaggio personale.

«Quando ciascun individuo lavora per conto suo e solo per sé, la sua forza è troppo piccola per poter realizzare un lavoro apprezzabile; dato che il suo lavoro è speso per soddisfare tutti i suoi bisogni, egli non raggiunge mai la perfezione in nessuna arte particolare; e poiché le sue forze e i suoi successi non sono sempre costanti, il minimo fallimento nelle une o negli altri sarà inevitabilmente seguito da miseria e rovina. La società fornisce un rimedio a questi tre svantaggi. Con l'unione delle forze il nostro potere si accresce; con la divisione dei compiti le nostre capacità aumentano; e con l'aiuto reciproco siamo meno esposti al caso e alle disgrazie. È proprio in questo supplemento di forza, capacità e sicurezza che risiedono i vantaggi della società²³»

Con l'obiettivo di perseguire i propri interessi, l'individuo è portato a procurarsi dei beni che il filosofo definisce "esterni", quale ad esempio la proprietà, e che possono essere garantiti soltanto attraverso la società. È proprio la ricerca di questo tipo di beni che spinge gli individui a scontrarsi tra di loro, ma, attraverso l'esperienza e l'abitudine, essi apprendono la necessità di instaurare una «convenzione tra tutti i membri della società». Tale convenzione risulta essere un patto di collaborazione stabile tra gli uomini che genera regole di giustizia sociale e istituzioni, il cui rispetto da parte di tutti gli individui assicura non solo un vantaggio personale a ciascuno di essi ma anche una convivenza civile. Tali regole quindi non hanno una derivazione di tipo naturale né tantomeno divina, ma hanno un'origine artificiale: sono infatti elaborate dagli uomini sulla base delle loro abitudini acquisite grazie all'esperienza. Dell'analisi appena effettuata è importante evidenziare un passaggio che lo stesso Hume tiene a specificare: la stessa idea di giustizia trova la sua ragion d'essere nella proprietà. È infatti l'esigenza di tutelare questo tipo di bene che porta gli individui a stabilire delle regole di giustizia comuni affinché la società possa essere stabile nel tempo. Il filosofo, a tal proposito, definisce la giustizia: «una costante e perpetua volontà di dare a ciascuno ciò che gli spetta»²⁴ e individua in particolar modo 3 leggi di giustizia fondamentali: la stabilità del possesso, il trasferimento mediante consenso, e l'adempimento delle promesse. In merito a quest'ultima legge, Hume argomenta la sua tesi affermando che gli individui sono portati a rispettare le promesse fatte perché ritengono che sia nel loro interesse farlo. Egli infatti scrive: «È nel mio interesse lasciare a un altro il

²² Hume, D. (1978). *A treatise of human nature* (Edited, with an analytical index, by LA Selby-Bigge,) Oxford, UK: Oxford University Press. *Original work published, 1739.*

²³ Hume, D. (1978). *A treatise of human nature* (Edited, with an analytical index, by LA Selby-Bigge,) Oxford, UK: Oxford University Press. *Original work published, 1739.*

²⁴ Hume, D. (1978). *A treatise of human nature* (Edited, with an analytical index, by LA Selby-Bigge,) Oxford, UK: Oxford University Press. *Original work published, 1739.*

possesso dei suoi beni, purché egli agisca nello stesso modo nei miei confronti»²⁵. Questo tipo di ipotesi si discosta pienamente dal pensiero di Hobbes, che abbiamo precedentemente affrontato, ossia dall'idea che sia necessaria una figura assoluta, sovrana, autoritaria che attraverso l'uso della forza e delle sanzioni faccia rispettare agli individui gli accordi fatti. Nella visione di Hume, gli uomini scelgono di rispettare i patti perché si aspettano che anche gli altri lo facciano e questo comportamento è il frutto della consapevolezza che, senza la società e senza le regole di giustizia, la vita sarebbe scomoda.

«basta un minimo di esperienza della società perché ogni mortale li scopra; e una volta che un individuo coglie la stessa consapevolezza dell'interesse di tutti i suoi compagni, immediatamente compie allora la parte del suo contratto, sicuro che gli altri non mancheranno di compiere la loro... È l'interesse il primo obbligo al rispetto delle promesse»²⁶.

Questa volontà di azione è inoltre rafforzata da quel sentimento di simpatia insito nella natura umana che porta gli uomini ad avere fiducia nei propri simili, a condividere con loro i propri dolori e i propri piaceri e infine a creare legami con essi. Tale propensione alla cooperazione però non esclude, nella filosofia di Hume, la presenza di un'istituzione che possa assicurare e rendere più stabile l'ordine sociale. Lo stesso autore riconosce infatti la forza che le passioni esercitano sulle scelte dell'individuo ed è per tale motivo che, in alcuni casi, è proprio tale forza a suscitare in noi un desiderio così incontrollabile di ottenere un determinato bene, da non farci considerare gli effetti negativi futuri delle nostre azioni.

«quando gli uomini si sono accorti che, pur essendo le regole di giustizia sufficienti a mantenere in vita una qualsiasi società, tuttavia essi non potevano da soli, continuare a rispettare quelle regole in società più grandi e raffinate, hanno allora istituito un governo, come una nuova invenzione intesa a raggiungere i propri fini e a preservare i vecchi vantaggi o a procurarne di nuovi mediante una più stretta applicazione delle leggi della giustizia»²⁷

Nasce così il governo, il cui compito è quello di fortificare il sistema della giustizia. Anche in tal senso, il tipo di governo teorizzato da Hume è totalmente differente dal Leviatano immaginato da Hobbes. Le principali differenze tra i due autori consistono da un lato quindi nelle circostanze in cui il governo nasce e dall'altro nel ruolo (e nelle modalità in cui viene svolto) di questa istituzione. In Hobbes, infatti, gli individui non sono in grado di superare la condizione di “guerra di tutti contro tutti”, e quindi di cooperare, se non grazie all'intervento del Leviatano; in Hume, invece, gli uomini imparano autonomamente, attraverso l'esperienza, a convivere civilmente e la figura di un governo garantisce ulteriormente la prevalenza del bene comune e della messa in atto della giustizia. Inoltre, questo tipo di istituzione è incarnata da una “classe governante” (e quindi legislatori, magistrati civili, ministri) che, essendo imparziale, riesce a guidare gli individui ad intrattenere rapporti giusti tra di loro e lo fa sia tramite la funzione giurisdizionale sia stimolando la società ad autodisciplinarsi da sé. Quanto appena descritto non

²⁵ Ivi

²⁶ Ivi

²⁷ Ivi

riflette la figura del Leviatano che solo attraverso il proprio autoritarismo e l'uso della forza può imporre agli uomini il rispetto delle regole. C'è inoltre ancora un altro aspetto nella filosofia di Hume da prendere in considerazione ossia la "fama". Questo elemento incide profondamente sugli individui e sulle loro azioni poiché risulta fondamentale, all'interno della società, la reputazione che essi hanno in rapporto ai propri simili. Ancora una volta è la "simpatia" a far nascere nell'uomo la volontà di un'approvazione da parte degli altri e li condurrebbe perciò ad una condotta che possa essere considerata gradevole e giusta dal resto della società. L'idea di "fama" riscontrata in Hume ricorda il principio che nella Teoria dei Giochi, e in particolar modo nei "giochi ripetuti", spinge i giocatori a collaborare: è infatti la stima della credibilità di un giocatore da parte degli altri. Il movente alla base delle scelte dei giocatori, e anche degli individui Humeani, è che data la possibilità futura di trovarsi a dover stipulare nuovi accordi con gli stessi giocatori, risulta vantaggioso mostrarsi cooperativi e non tradire il soggetto con cui si sta interagendo.

2.2 La visione di Adam Smith in "La teoria dei sentimenti morali".

Come anticipato all'inizio del capitolo, la proposta fornita da Hume per spiegare l'origine della cooperazione in assenza di uno stato assoluto e dell'uso della violenza, non sarà il punto di arresto della nostra analisi. Di seguito, infatti, valuteremo l'ipotesi fornitaci da Adam Smith in merito alla realizzazione dell'ordine sociale. Tale autore, sebbene sia comunemente ricordato per il suo contributo in campo economico, all'interno della sua opera "La teoria dei sentimenti morali"²⁸ ha affrontato temi, quali la natura dell'uomo, la sua moralità e il suo essere un individuo sociale, che si rivelano essere molto utili ed interessanti nell'ambito del nostro studio. La soluzione al dilemma della cooperazione delineata da Smith si basa, proprio come quella di Hume, sulla capacità degli individui di autoregolarsi spontaneamente all'interno della società, senza alcun bisogno dell'intervento di agenti esterni. Entrambi gli autori per spiegare tale fenomeno adoperano il concetto di "simpatia", sottolineando la rilevanza che essa assume nell'individuo. È importante precisare che, come vedremo di seguito, il significato attribuitole da Smith si differenzia in alcuni aspetti da quello suggerito da Hume. Al fine di comprendere a pieno quanto appena affermato, è necessario chiarire prima alcuni aspetti, e per farlo ci serviremo delle parole con cui l'autore stesso apre la sua opera "Teoria dei sentimenti morali":

«Per quanto egoista si possa ritenere l'uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe delle fortune altrui, e che rendono per lui necessaria l'altrui felicità, nonostante da essa egli non ottenga altro che il piacere di contemplarla. Di questo genere è la pietà o compassione, l'emozione che proviamo per la miseria altrui, quando la vediamo, oppure siamo portati a immaginarla in maniera molto vivace. Il fatto che spesso ci derivi sofferenza dalla sofferenza altrui è troppo ovvio da richiedere esempi per essere provato; infatti tale sentimento,

²⁸ Smith, A. (2013). *Teoria dei sentimenti morali*. Bur.

come tutte le altre passioni originarie della natura umana, non è affatto prerogativa del virtuoso o del compassionevole, sebbene forse essi lo provino con più spiccata sensibilità. Nemmeno il più gran furfante, il più incallito trasgressore delle leggi della società ne è del tutto privo»²⁹.

Come si evince dal testo, anche in Smith persiste la supposizione di un egoismo insito nella natura dell'uomo, ma l'ipotesi che egli avanza è che convivino nell'animo umano altresì fattori che condizionano la vita dell'individuo, e la simpatia è proprio uno di questi. Tale forza non si identifica né con l'altruismo né con la benevolenza, bensì è un sentimento che ci permette di immedesimarci nelle situazioni che gli altri vivono comprendendone così i comportamenti. Non si tratta solo di condividere determinate passioni con i diversi membri della società, come aveva ipotizzato Hume, ma di sviluppare un tale reciproco interesse nei loro confronti al punto da calarci a tutti gli effetti nelle vesti dei propri simili. Smith ritiene che questo processo prenda vita attraverso l'immaginazione: grazie ad essa, infatti, siamo in grado di identificarci nella situazione che un altro individuo sta vivendo e ipotizzare quali sarebbero state le nostre emozioni e le nostre reazioni se ci fossimo trovati nelle stesse circostanze. È così che elaboriamo una valutazione morale ossia interiorizzando i sentimenti altrui, confrontandoli con la nostra esperienza, e infine, stabilendo se quelle passioni e quei comportamenti sono da considerarsi degni di approvazione oppure no. Allo stesso modo la simpatia ci guida nelle nostre azioni quotidiane quando siamo noi a dover effettuare delle scelte. Gli individui, alla ricerca di una continua accettazione da parte del resto della società, condizionano il loro agire sulla base di ciò che è considerato apprezzabile. L'autore, per spiegare tale concetto, introduce la figura dello "spettatore imparziale" affermando:

«È la ragione, il principio, la coscienza, l'abitante dell'animo, l'uomo interiore, il grande giudice e arbitro della nostra condotta. È lui che, ogni volta che stiamo per colpire la felicità altrui, ci grida, con una voce capace di stordire le nostre passioni più presuntuose, che noi non siamo altro che uno dei tanti, sotto nessun riguardo migliore di qualsiasi altro, e che quando, in modo così vergognoso e cieco, preferiamo noi stessi agli altri, diventiamo oggetti appropriati di risentimento, avversione e disprezzo. Solo dall'uomo interiore impariamo la reale piccolezza nostra e di tutto ciò che è in relazione con noi, e le naturali errate interpretazioni dell'amor di sé possono venir corrette solo dall'occhio di questo spettatore imparziale»³⁰.

Grazie a questo "giudice interiore" l'uomo sarebbe in grado di superare l'egoismo che lo conduce verso condotte ingiuste, sviluppando quindi una valutazione morale imparziale, universalmente virtuosa, e condivisibile da tutti. Tale figura, che ispira le nostre azioni, è il risultato dei rapporti interpersonali fondati sulla simpatia, ma non solo. Come accennato all'inizio del paragrafo, vi sono altri due fattori che caratterizzano la natura umana ossia il desiderio di "essere approvato" e quello di "essere ciò che dovrebbe essere approvato" ed è grazie alla fusione di tutti questi elementi che gli uomini riuscirebbero spontaneamente ad armonizzarsi all'interno della società. Smith inoltre afferma che tali processi sono gli

²⁹ Smith, A. (2013). *Teoria dei sentimenti morali*. Bur.

³⁰ Smith, A. (2013). *Teoria dei sentimenti morali*. Bur.

stessi che costituiscono le fondamenta di un sistema economico stabile, in cui è la propensione al libero scambio il perno delle relazioni tra gli individui. Nell'immaginario proposto dall'autore, lo Stato, inteso come istituzione vera e propria, è presente ma il suo intervento è fortemente limitato in quanto è attraverso la cosiddetta "mano invisibile" che gli uomini riescono a coordinare i propri interessi individuali in un più ampio spettro d'azione quali la società o il mercato. Secondo questa tesi, ciascun individuo riconosce la necessità della cooperazione e soprattutto i vantaggi che singolarmente possono trarre ad essa. Allo stesso tempo questo meccanismo stimola e promuove il benessere collettivo: sembrerebbe quindi di trovarci di fronte ad un gioco a somma positiva in cui la situazione migliore per tutti i membri della società ha origine dall'interesse personale perseguito dai singoli individui.

2.3 "Covenants without swords": Cristina Bicchieri e il "communication effect".

Secondo quanto ipotizzato dalla professoressa Cristina Bicchieri, la risposta all'interrogativo con cui abbiamo concluso il primo capitolo, ossia se è possibile che la violenza sia l'unica soluzione in grado di garantire una cooperazione tra uomini egoisti, è certamente negativa. I suoi studi hanno contribuito in maniera significativa non solo nell'ambito della Teoria dei Giochi e della psicologia sociale, ma soprattutto nell'applicazione pratica che tali indagini possono riscontrare. Nel suo articolo "Covenants without Swords: Group Identity, Norms, and Communication in Social Dilemmas"³¹ l'autrice, attraverso l'analisi di diversi esperimenti sociali, intende dimostrare che nonostante si consideri la natura dell'uomo fortemente motivata dall'interesse personale, vi sono in realtà elevate percentuali di cooperazione tra gli individui se si permette loro di discutere del dilemma. Questo fenomeno che Bicchieri definisce "communication effect" può essere motivato alla luce di due principali argomentazioni. La prima argomentazione, sostenuta maggiormente dall'autrice, prevede che la comunicazione generi norme sociali: così come le intende Bicchieri le norme non sono da considerarsi regole poiché hanno una struttura speciale. Queste infatti si compongono di due elementi, uno empirico e l'altro normativo. Le "aspettative empiriche" fanno sì che un individuo sia portato a seguire una determinata norma poiché crede che anche gli altri membri della società lo faranno. Le "aspettative normative" invece fanno sì che un individuo sia portato a seguire una determinata norma poiché crede che anche tutti gli altri membri della società debbano farlo. È proprio a questo tipo di aspettative che possiamo ricollegare i giudizi etici, le considerazioni morali e le stesse sanzioni che agiscono come una vera e propria pressione sociale sugli individui. In tal modo Cristina Bicchieri ci fornisce una solida spiegazione del come sia possibile una collaborazione "without swords" tra gli individui di una società: è attraverso la duplice natura delle norme sociali che si assicura un rispetto delle regole e più in generale un maggiore incentivo alla cooperazione all'interno di una comunità. La seconda argomentazione sostiene che la comunicazione incrementi "l'identità di gruppo": attraverso il

³¹ Bicchieri, C. (2002). Covenants without swords: Group identity, norms, and communication in social dilemmas. *Rationality and Society*, 14(2), 192-228.

dialogo l'individuo svilupperebbe un senso di appartenenza al gruppo (qualunque esso sia, una società ad esempio), in tal modo il benessere della collettività diventerebbe prioritario rispetto a quello del singolo individuo. Si otterrebbe così una maggiore cooperazione.

2.4 La comunicazione: la chiave per la cooperazione.

L'introduzione del processo di comunicazione per risolvere situazioni conflittuali, tipiche dei dilemmi sociali, ha dimostrato essere in grado di apportare innumerevoli vantaggi alla risoluzione del problema della cooperazione. Alcuni di questi effetti benefici, quali lo sviluppo di norme sociali e del principio di "identità di gruppo", sono stati già evidenziati nel precedente paragrafo, pertanto, di seguito, valuteremo gli altri possibili modi con cui la comunicazione incentiva la cooperazione.

Importanti studi a tal riguardo sono stati condotti negli anni '80 da un gruppo di ricercatori dell'Università dell'Iowa: Russell Cooper, Douglas DeJong, Robert Forsythe e Thomas Ross³². Essi ritengono che la cooperazione sia la soluzione migliore che permette agli individui di soddisfare i propri interessi e per tale motivo si sono interrogati su quali siano le modalità più efficienti che garantiscano un coordinamento tra le azioni dei singoli. Le loro indagini, infatti, si sono concentrate proprio sui comportamenti che gli individui adottano all'interno di due particolari giochi di coordinamento: "The battle of the sexes game" e "The stag hunt game". Inizialmente i ricercatori hanno condotto esperimenti su diversi studenti universitari riproponendo questi due tipi di giochi in forma classica, per poi analizzarne i risultati, e successivamente hanno ripetuto gli stessi esperimenti introducendo alcune varianti nei vari giochi. Prima di addentrarci nell'analisi specifica della sperimentazione da essi compiuta, è bene avere prima un'idea più chiara di cosa siano i giochi di coordinamento e in particolare dei due tipi di giochi sopra citati che più comunemente conosciamo come "La battaglia dei sessi" e "La caccia al cervo". Quest'ultimo risale al 1750 ca. quando Jean Jacques Rousseau, nel suo libro "*Discorso sull'origine e i fondamenti dell'ineguaglianza tra gli uomini*"³³, racconta la storia di due cacciatori che si trovavano di fronte alla scelta se tentare di catturare una lepre o un cervo. Il gioco tutt'oggi rappresenta un vero e proprio classico della Teoria dei Giochi, anche se il filosofo, a suo tempo, non ne delineò una struttura teorica ben precisa. Diverse, infatti, sono le interpretazioni che sono state date del gioco, nonostante ciò esso è generalmente descritto così: due cacciatori, che chiameremo cacciatore 1 e 2, devono organizzarsi per affrontare una battuta di caccia durante la quale possono scegliere se catturare una lepre o un cervo. Il payoff derivante dalla caccia della lepre è certamente inferiore rispetto a quello del cervo ma sono entrambi consapevoli che la cattura di quest'ultimo richiede la collaborazione di entrambi. I cacciatori però, quando sono nella foresta, non hanno

³²Cooper, R., DeJong, D. V., Forsythe, R., & Ross, T. W. (1992). Communication in coordination games. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 739-771.

³³ Rousseau, J. J. *Discorso sull'origine e i fondamenti della disuguaglianza fra gli uomini*, traduzione italiana a cura di E. Garin, in *Scritti politici*, vol. I, Editori Laterza, Bari, 1971, p. 176

alcuna possibilità di comunicare e si trovano a dover prendere contemporaneamente una decisione autonoma ed è qui che sorge il problema: i due uomini sembrerebbero intenzionati a cooperare per ottenere così un guadagno maggiore, ma se durante la battuta di caccia il cacciatore 1, ad esempio, vede una lepre passargli davanti e decide di catturarla in modo tale da assicurarsi un pasto sicuro (anche se quantitativamente inferiore rispetto a quello che avrebbe ottenuto dal cervo), il cacciatore 2, a meno che non abbia fatto lo stesso ragionamento, si ritroverebbe da solo, senza alcuna possibilità di catturare il cervo e ottenendo un payoff pari a 0. Prima di valutare le varie ipotesi, ci serviremo di una matrice per chiarire i possibili guadagni di ciascun giocatore:

		Cacciatore 2	
		Cervo	Lepre
Cacciatore 1	Cervo	6;6	0;3
	Lepre	3;0	3;3

Dalla matrice possiamo osservare che se entrambi riuscissero a coordinare le proprie azioni otterrebbero un vantaggio maggiore, ma la difficoltà è che il rischio è elevato poiché se uno dei due giocatori abbandonasse l'idea di catturare il cervo in vista di un guadagno inferiore, ma certo, della lepre, l'altro resterebbe a mani vuote. In queste circostanze quale sarebbe la scelta più ragionevole? Fidarsi dell'altro con la speranza di un suo comportamento collaborativo così da ottenere entrambi un payoff maggiore, o scegliere di non rischiare e assicurarsi un pasto sicuro catturando la lepre?

L'altro grande classico della Teoria dei Giochi, a cui Cooper e i suoi colleghi si sono ispirati per la loro ricerca, è la cosiddetta "battaglia dei sessi". Questa tipologia di gioco delinea una situazione di questo genere: immaginiamo che vi sia una coppia di innamorati, Carla e Luca, e che in occasione del loro anniversario stiano entrambi cercando il regalo perfetto da poter fare all'altro. Carla conosce molto bene il suo fidanzato e sa che sicuramente un biglietto per assistere alla finale della partita di calcio della sua squadra preferita lo renderebbe felice. Anche Luca è molto informato sui gusti di Carla ed è per questo che aveva pensato di comprarle un biglietto per il cinema per andare a vedere un film che sapeva le sarebbe piaciuto moltissimo. Sebbene gli interessi all'interno della coppia siano molto differenti, sia Carla che Luca preferirebbero trascorrere il giorno del loro anniversario insieme anziché andare da soli o allo stadio (nel caso di Luca) o al cinema (nel caso di Carla). I due si trovano quindi di fronte ad un dilemma: Carla vorrebbe davvero rendere felice il suo fidanzato, regalandogli i biglietti per la partita di calcio, ma allo

stesso tempo immagina che lui (sapendo bene che invece a lei non piace affatto lo sport) voglia regalarle il ticket per quel film che desiderava tanto vedere. Lo stesso tipo di ragionamento, viceversa, potrebbe essere fatto anche da Luca. La situazione appena descritta può essere quindi sintetizzata nella seguente modo:

		Luca	
		cinema	stadio
Carla	cinema	4;3	0;0
	stadio	0;0	3;4

Osservando la matrice possiamo notare che entrambi preferirebbero coordinare le proprie azioni e quindi trascorrere l'anniversario in compagnia dell'altro: nell'ipotesi in cui andranno insieme allo stadio sarà certamente Luca il più felice tra i due, viceversa se si ritroveranno ad andare al cinema assieme sarà Carla ad ottenere un livello di utilità, in termini di benessere, maggiore. Ciò che certamente renderebbe la coppia infelice allo stesso modo è la situazione in cui ciascuno dei due si ritrovi a trascorrere l'anniversario da solo.

Come si comportano le persone di fronte a dilemmi di questo genere? È proprio tale domanda il punto di partenza per gli studi dei ricercatori dell'Iowa. Essi hanno adoperato un metodo di analisi fondato su una serie di esperimenti in cui i soggetti erano diversi studenti universitari. Cooper e i suoi colleghi gli hanno proposto di partecipare ad alcuni giochi strutturati sugli esempi fatti della "Caccia al cervo" e della "Battaglia dei sessi". È importante evidenziare che in entrambi i casi gli individui non avevano alcuna possibilità di parlare tra di loro e quindi far combaciare le proprie scelte risultava alquanto difficile. I risultati elaborati dalla squadra dei ricercatori hanno infatti dimostrato che vi era un'alta percentuale di casi in cui i partecipanti non erano riusciti a coordinare le loro azioni. Ciò significa che nella maggior parte delle situazioni ciascun giocatore ha preferito perseguire il proprio interesse personale, anche a costo di ottenere un guadagno minore. Per essere più chiari possiamo ricorrere ad un esempio basandoci sul gioco della "Caccia al cervo". Questi risultati, infatti, rispecchiano la situazione in cui ciascun cacciatore sceglie di cacciare la singola lepre (anche se catturare il cervo, insieme all'altro cacciatore, gli avrebbe garantito un payoff maggiore). Le motivazioni che spingono gli individui a prendere questo tipo di decisioni potrebbero essere molteplici: mancanza di fiducia verso il prossimo, il timore del rischio ma soprattutto quella che

viene definita “incertezza strategica” ossia le persone sembrerebbero restie nel “scegliere di cacciare il cervo” perché credono che l’altro giocatore non farà la stessa scelta.

La soluzione proposta da Cooper e dai suoi colleghi per risolvere questo problema di coordinamento è permettere alle persone di comunicare. A sostegno della loro tesi, essi hanno deciso di riproporre ai partecipanti gli stessi giochi ma con una variante: gli studenti ora potevano fare degli “annunci” in cui dichiaravano la scelta che avrebbero voluto fare. Più nello specifico, i ricercatori hanno strutturato gli esperimenti in modo tale da analizzare il comportamento degli individui sia quando era concesso soltanto ad uno dei due giocatori di parlare, sia quando entrambi potevano fare “annunci”. Vi era inoltre la possibilità per i partecipanti di non esprimere alcun parere. I risultati ottenuti confermavano sostanzialmente quanto ipotizzato dagli studiosi: le percentuali di successo oscillavano infatti tra il 50% e il 90% sia nella “Battaglia dei sessi” che nella “Caccia al cervo”. Gli esiti degli esperimenti di quest’ultimo tipo di gioco sono tra i più interessanti e forse anche tra i più controversi ed è per questo che, qui di seguito, ne riporteremo alcuni dati salienti e le conseguenti conclusioni che sono state tratte dai ricercatori. Cooper e i suoi colleghi, nella loro versione dello “Stug hunt game” hanno ideato due diversi giochi: (1) uno, in cui i partecipanti potevano scegliere tra due possibili strategie; (2) un altro in cui avevano a disposizione tre possibili strategie. Entrambi i giochi sono stati sperimentati permettendo ai giocatori di comunicare tra loro, prima attraverso singoli “annunci”, poi con “annunci” bilaterali. Nel modello (1), quando solo ad uno dei due individui era concesso esprimere la propria scelta, si è osservato un incremento nella coordinazione ma non in maniera così rilevante. Il 13% dei partecipanti ha dichiarato di voler “catturare la lepre”, il restante 87% ha invece affermato che avrebbe preferito “cacciare il cervo”. In seguito a tale annuncio, però, soltanto nel 60% di questi casi i giocatori sono riusciti effettivamente a coordinare le proprie azioni ottenendo un payoff vantaggioso per tutti e due. Sulla base di questi risultati, i ricercatori hanno potuto dedurre che il tipo di “annuncio” unilaterale è certamente utile ma non abbastanza efficace per risolvere completamente il problema dell’incertezza strategica. Il vero e proprio successo del processo di comunicazione è stato rilevato quando entrambe le parti hanno potuto fare i propri “annunci”. È stato infatti osservato che nel 95% dei casi, in cui tutti e due i giocatori potevano esprimere le proprie scelte, essi hanno dichiarato di voler “cacciare il cervo” e nel 91% dei casi sono anche riusciti a coordinarsi. Gli esiti di questo esperimento sono sicuramente quelli che maggiormente testimoniano e fortificano la tesi di Cooper e dei suoi colleghi. Le indagini svolte nell’ambito della seconda tipologia di gioco in cui gli individui disponevano di tre strategie, invece, non sono state così soddisfacenti per i ricercatori. Quando si trovavano di fronte a una pluralità di scelte, i partecipanti hanno riscontrato molte difficoltà nel riuscire a far combaciare le proprie azioni. In questa ipotesi, i dati hanno dimostrato che, quando entrambi i partecipanti dichiaravano le proprie scelte, le percentuali di successo del coordinamento erano inferiori poiché in molti casi gli individui non preferivano più “cacciare il cervo”. Invero, quando uno solo dei giocatori poteva fare “annunci”, la comunicazione è stata più efficace per il raggiungimento

del payoff vantaggioso per tutti e due. Nel 72% dei casi, infatti, gli individui hanno affermato di voler “catturare il cervo”, e nel 94% di essi i giocatori sono riusciti a coordinarsi.

Il lavoro svolto dal gruppo di ricercatori dell’Iowa, nel suo complesso, ci offre spunti di riflessioni molto importanti: le situazioni che questi studiosi hanno ricreato all’interno dei loro laboratori, rispecchiano in maniera sorprendente quelle della vita reale. Se, quotidianamente, prendessimo maggiormente in considerazione il valore della parola e della condivisione dei nostri pensieri, riusciremmo sicuramente a coordinare le nostre azioni, traendo così notevoli vantaggi dalla cooperazione.

L’analisi compiuta all’interno di questo capitolo ci propone diverse argomentazioni a sostegno della tesi secondo cui, nonostante la natura non benevola dell’uomo, sarebbe possibile una cooperazione tra gli individui senza dover per forza ricorrere all’uso della forza. Gli autori sopra menzionati, infatti, hanno dimostrato l’efficacia di svariati meccanismi attraverso cui gli uomini riescono a superare quell’egoismo di fondo in favore di una sana collaborazione da cui tutti possono trarre vantaggi. I concetti di “simpatia”, “mano invisibile” e di “comunicazione” conducono tutti ad uno stesso equilibrio in cui i singoli interessi individuali si armonizzano in un unico quadro generale in grado di garantire stabilità alla convivenza tra uomini.

CAPITOLO 3

Una “questione di fiducia”

Nell’arco degli studi condotti fino ad ora vi è ancora un elemento chiave, indispensabile per comprendere come gli esseri umani interagiscono tra loro, che non è stato trattato, o meglio non in maniera esplicita. Tale elemento è la fiducia.

Tutti noi, giorno dopo giorno, calibriamo le nostre azioni in base alla fiducia, o alla sfiducia, che riponiamo nell’altro, chiunque esso sia. È un processo che molto spesso si realizza in maniera automatica, non solo quando ci relazioniamo con le persone a noi più care ma anche quando ci rapportiamo con persone estranee al nostro nucleo affettivo. Ciò accade poiché, in quanto animali sociali, ci troviamo continuamente ad entrare in contatto con individui sempre nuovi e diversi l’uno dall’altro, di cui magari non si conosce alcuna informazione, o, anche nel caso in cui essi non ci siano del tutto sconosciuti, non avremo mai la certezza di comprenderli al 100%. Il tema della fiducia influenza in toto la vita dell’essere umano, è sempre presente e contribuisce a definire la visione che esso ha del mondo e di conseguenza condiziona in maniera significativa le sue azioni all’interno della società. Sono infatti molteplici i contesti in cui ci imbattiamo in scelte che implicano il fidarci o meno del prossimo: sin da bambini in ambito scolastico, fino a quando si diventa adulti e ci si approccia ad una realtà lavorativa, ma anche nei rapporti familiari, d’amicizia, d’amore o d’affari. La fiducia è una componente così rilevante all’interno della vita dell’uomo che è stata studiata da innumerevoli discipline quali ad esempio la sociologia, l’economia, la neuroscienza, la psicologia e come vedremo di seguito, la teoria dei giochi.

3.1 Una prima definizione di fiducia.

Prima di addentrarci in questo tipo di studi, è bene fare un passo indietro per cercare di comprendere cosa intendiamo quando parliamo di “fiducia”. Questo è un termine che racchiude in sé innumerevoli concetti ed è per tale motivo che è stato molto difficile per gli studiosi riuscire a fornire una definizione unitaria ed organica di fiducia. La nostra analisi partirà dalla definizione, più generale, elaborata dal sociologo Mutti per approdare successivamente a tutti gli aspetti che caratterizzano la fiducia. Essa viene definita dallo studioso come «un’aspettativa di esperienze con valenza positiva per l’attore, maturata sotto condizioni di incertezza, ma in presenza di un carico cognitivo e/o emotivo tale da permettere di superare la soglia della mera speranza»³⁴. Questa descrizione che Mutti dà della fiducia ci permette di fissare, da subito, alcuni elementi importanti di questo concetto: la fiducia consiste in un’aspettativa che si fonda su avvenimenti, esperienze sulla base delle quali l’attore (ossia colui che compie un atto di fiducia) è portato a fidarsi poiché si aspetta un comportamento “giusto, leale, benevolo ...” da parte dell’altro. Tutto ciò avviene in

³⁴ Mutti, A. (1994). Fiducia, Enciclopedia delle scienze sociali.

una situazione in cui siamo consapevoli del fatto che vi è la possibilità di essere traditi, di non ricevere un riscontro positivo come invece immaginato. Mutti infatti utilizza il termine “incertezza” che sta ad indicare proprio una condizione che potremmo definire “rischiosa”, ma ancora più importanti, sono il “carico cognitivo” e quello “emotivo” che rendono l’atto di fidarsi molto più di un semplice atto di speranza. Il carico cognitivo possiamo immaginarlo come l’insieme di tutte le conoscenze che abbiamo e che suscitano in noi un sentimento di fiducia verso qualcuno che reputiamo dunque affidabile su basi ragionevoli, empiriche, quasi evidenti. Diverso è invece il concetto di “carico emotivo” che riflette i nostri sentimenti, le nostre emozioni che influenzano quindi l’atto di fiducia. Fino ad ora possiamo quindi porre in evidenza due aspetti fondamentali: il primo è che la fiducia prevede al suo interno una base di “fondatezza” in rapporto alla quale valutiamo le persone in cui confidare, il secondo è che qualsiasi atto di fiducia implica un margine di incertezza. Questo tipo di ragionamento rispecchia il pensiero elaborato precedentemente da un altro importante sociologo e filosofo tedesco, ossia Georg Simmel. Egli infatti afferma: «Chi sa completamente non ha bisogno di fidarsi, chi non sa affatto non può ragionevolmente fidarsi»³⁵; la fiducia, quindi, si pone al confine tra il sapere e il non sapere, tra la conoscenza e l’ignoranza, tra la certezza e l’incertezza. Simmel immagina quindi che all’interno del concetto di fiducia confluisca sia un “carico cognitivo” sia un “carico emotivo” (utilizzando la denominazione di Mutti) e che questo secondo tipo di elemento si traduca in una tipologia di fiducia al di fuori di qualsiasi schema razionale: ciò che egli definisce “fede di un uomo in un altro”. È un concetto che, come afferma l’autore, si collega alla categoria della fede religiosa e che ci spinge a fidarci degli altri pur non avendo alcuna certezza o prova concreta che ci dimostri la loro benevolenza nei nostri confronti. Questo tipo di fiducia, rapportata alla vita quotidiana, è ben visibile nei legami che instauriamo con le persone a noi più care quali ad esempio la famiglia o gli amici, ma è altrettanto presente, o più precisamente, è alla base di quei atti di solidarietà e altruismo su cui si fonda la società e il vivere comune. È un processo che avviene in maniera spontanea, la cui origine è esclusivamente emotiva, e che suscita in noi un senso di sicurezza d’animo e ottimismo nei confronti del prossimo, tale da colmare quel “vuoto” dovuto all’incertezza.

Proseguendo con la nostra analisi vi sono altre componenti che entrano in gioco quando affrontiamo il tema della fiducia, la storia personale di ciascun individuo è certamente una di queste. Ogni uomo, infatti, compie le proprie azioni e calibra la propria fiducia nei confronti degli altri sulla base delle proprie radici: il contesto demografico, culturale, temporale sono tutti fattori che incidono sulla vita degli individui e che hanno un impatto differente su ognuno di essi. Le singole esperienze che caratterizzano la vita di ciascun uomo definiscono la sua identità e influiscono sulla percezione che esso ha del mondo che lo circonda. I nostri vissuti, in positivo o in negativo, determinano le nostre scelte in ambito comportamentale e relazionale, giorno per giorno ci predispongono a confidare o meno nella buona fede altrui, limitando o

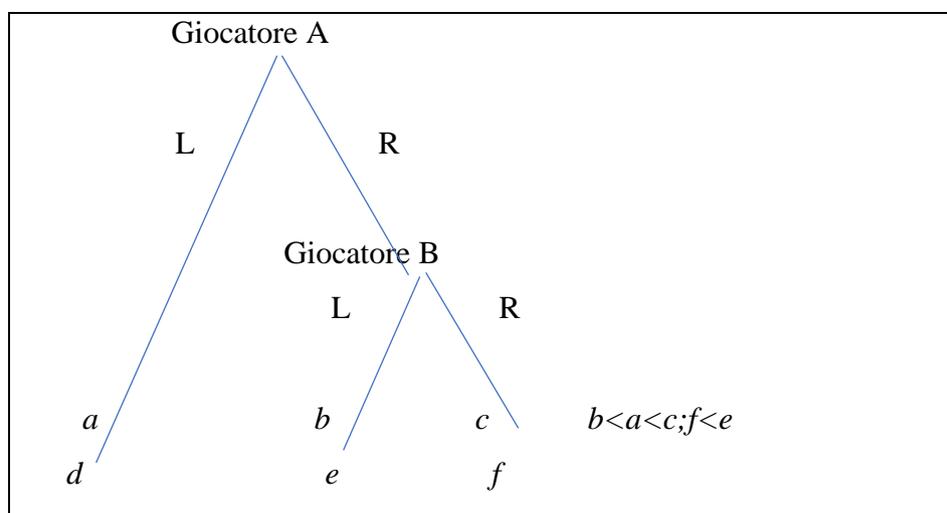
³⁵ Simmel, G. (1908) *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, (tr. it.: *Sociologia*, Milano 1989). (p.299)

incrementando le nostre opportunità all'interno della società. Per tale ragione la fiducia è sì un'aspettativa, ma fortemente condizionata da dinamiche del passato.

3.2 La fiducia ritratta attraverso il "Trust game".

Sulla scorta delle diverse accezioni che il termine fiducia racchiude al suo interno, possiamo dunque comprendere il valore di tale concetto in rapporto alla nostra quotidianità. Ancora una volta, la Teoria dei Giochi sarà il principale strumento d'analisi che, attraverso uno studio sperimentale, ci permetterà di cogliere tutti gli elementi chiave necessari per approfondire il ruolo che la fiducia svolge all'interno della vita dell'uomo.

La tipologia di gioco a cui faremo riferimento in questa prima fase è quella che viene definita "Trust game": tale denominazione racchiude un insieme molto vasto di giochi volti ad analizzare i diversi aspetti che si celano dietro una relazione fiduciaria. A partire da questo momento, quindi, ci rivolgeremo ai players coinvolti nel gioco rinominandoli "truster" (il soggetto "fidante") ossia colui che per primo può scegliere se riporre fiducia o meno e "trustee" (il soggetto "fidato") ossia colui che a seguito della scelta del "truster" può decidere se adottare un comportamento affidabile o tradire le aspettative dell'altro giocatore. Una formalizzazione chiara e generalizzata di tale gioco è stata elaborata dal professore Vittorio Pelligra³⁶, il quale, attraverso una rappresentazione in forma estesa del "Trust game", valuta le possibili strategie che ciascun player può adottare:



Trust Game (forma semplice) (Pelligra)

«Una interazione fiduciaria è caratterizzata da tre elementi costitutivi: i) mancanza di controllo da parte del *truster* sul *trustee*; ii) rischio di opportunismo da parte del *trustee*; iii) conseguenze potenzialmente negative per il *truster*. Tutti questi elementi sono sintetizzati nel Trust game.

³⁶ Pelligra, V. (2006). Teoria dei giochi psicologici e socialità umana. P.167-168.

Il fattore i) è implicato dalla descrizione della situazione come gioco sequenziale non cooperativo; il punto ii) è formalizzato dalla condizione $f < e$; mentre la formalizzazione del punto iii) si ottiene ponendo $b < a$.

Nel Trust game il giocatore A sceglie per primo la strategia L o la strategia R; se sceglie L, entrambi i giocatori ottengono dei payoff pari a (a, d). Ma se A sceglie R, la scelta passa a B, il quale a sua volta può scegliere L o R. Nel primo caso B ottiene e, mentre A ottiene b; nel secondo caso, invece, B ottiene f e A ottiene c. Data questa matrice dei payoff e la relazione tra i suoi elementi, sarebbe razionale per B giocare L e, conseguentemente, per A optare per L; il che equivale, in altri termini, a suggerire a B di comportarsi in maniera opportunistica e ad A di non fidarsi affatto.»

Come afferma Pelligra, attenendoci agli assunti fondamentali su cui si basa la Teoria dei Giochi, ossia che i giocatori siano razionali e intelligenti, ci aspetteremmo un esito del gioco negativo, in cui sia il *truster* che il *trustee* optano per la strategia L. Il modello di player stilizzato dalla Teoria Standard, infatti, si ricollega direttamente a quello che viene definito “*Homo oeconomicus*”, il quale, motivato soltanto dal proprio interesse personale, opterebbe sempre per un comportamento di tipo opportunistico che esclude dunque una scelta fiduciosa. Nella realtà, però, tali presupposti sembrano venir meno e lo stesso Pelligra, infatti, prosegue scrivendo: «Questa conclusione contrasta in maniera radicale con l’evidenza empirica che è andata accumulandosi negli ultimi anni e che mostra come, in situazioni simili a quella descritta dal Trust Game un numero significativo di giocatori preferisce giocare R (o mosse equivalenti) e un significativo numero di giocatori B resiste alla tentazione della scelta opportunistica scegliendo R.»

Numerosi studi sperimentali, con l’intento di analizzare come gli individui nella vita reale si rapportano a questo tipo di situazioni (valutando quindi la presenza o l’assenza della componente “fiducia”), hanno constatato una sempre più frequente predisposizione nell’atto di fiducia sia da parte del “*truster*” che del “*trustee*”. In che modo si potrebbe dunque spiegare il sorgere di comportamenti così “benevoli” nei confronti del prossimo? Cosa spinge gli individui a adottare comportamenti gentili e solidali?

Pelligra dice “Se vogliamo cercare di costruire un modello teorico del comportamento fiducioso ed affidabile dobbiamo focalizzare la nostra attenzione sul secondo aspetto: l’affidabilità. Riuscendo a spiegare perché un agente razionale decide di resistere alla tentazione dell’opportunismo diventa piuttosto semplice dar conto del fatto che qualcuno decida di fidarsi di lui.”³⁷

Ciò significa che noi non vogliamo soltanto poterci fidare degli altri, ma anche che gli altri si fidino di noi. Sulla base di queste argomentazioni risulta chiaro che il processo sottostante le relazioni fiduciarie si

³⁷ Pelligra V. (2009) *Fiducia*, in Bruni L., Zamagni, S. (a cura di), *Dizionario di Economia Civile*, Città Nuova Ed., p. 399.

sviluppa lungo una doppia freccia: sia il *truster* che il *trustee*, infatti, hanno un comune interesse nel rendere onore al patto fiduciario.

3.3 Fiducia e reciprocità.

Per concludere la nostra analisi vi è ancora un aspetto, fondamentale in un qualsiasi rapporto di fiducia, che dunque non può essere trascurato: la reciprocità. Di seguito, approfondiremo tale tema attraverso lo studio di Cristina Bicchieri e Xiao in un articolo intitolato “*When equality trumps reciprocity*”³⁸. Questo lavoro si pone in perfetta armonia con le valutazioni affrontate precedentemente nel corso del capitolo. Ciò è dato dal fatto che anche questi autori hanno voluto studiare l’articolazione del processo decisionale umano quando gli individui si trovano a fronteggiare situazioni di conflitto. Il loro elaborato si basa proprio sulle precedenti ricerche in campo economico, psicologico e sociologico che hanno fornito prove convincenti per cui gli individui spesso prendono decisioni che sono in contrasto con gli assunti fondamentali della Teoria economica Standard.

In particolar modo la loro analisi si concentra sul rapporto tra uguaglianza e reciprocità quando esse hanno implicazioni comportamentali divergenti. La conclusione a cui giungono i due studiosi è che le persone, in linea di massima, scelgono di valorizzare il principio di uguaglianza e quindi rispondere con reciprocità anche quando questo entra in conflitto con il proprio interesse personale, ma per comprendere a pieno le loro constatazioni è bene procedere con ordine ripercorrendo insieme le tappe principali del loro operato. Essi infatti sviluppano le loro riflessioni a partire dall’analisi di alcuni studi precedenti³⁹ che avevano evidenziato la presenza di una forte componente di reciprocità e avversione all’ingiustizia all’interno dei processi decisionali degli individui. Bicchieri e Xiao riconoscono, però, che non sempre questi due fattori conducono a scelte convergenti poiché molto spesso rispettare una norma di reciprocità potrebbe determinare una condizione di disuguaglianza. Per essere più chiari, proponiamo un esempio servendoci di una tipologia di gioco appartenente alla categoria del Trust Game ossia il cosiddetto “*Investment game*”⁴⁰. La situazione sopra descritta, delinea il caso in cui dati i due soggetti ossia il “*sender*” e il “*receiver*”, il primo disponga di una ricchezza nettamente superiore rispetto al secondo. E dunque immaginando che il “*sender*” (ossia l’investitore, “*truster*”) decida di fidarsi dell’altro giocatore, effettuando una scelta molto “generosa” e che il “*receiver*” (il beneficiario, “*trustee*”) voglia ricambiare tale gesto, il risultato finale condurrà ad una condizione di iniquità. Per tale ragione la ricerca sviluppata dagli autori si concentra

³⁸ Xiao, E., & Bicchieri, C. (2010). When equality trumps reciprocity. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 456-470.

³⁹Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 159–181

⁴⁰ La formalizzazione “base” dell’*Investment Game* non fa riferimento unicamente al tipo di situazione immaginata da Bicchieri e Xiao e riportata da noi. Più in generale si propone di studiare il comportamento degli individui quando si trovano a dover compiere delle scelte (ossia avendo a disposizione un dato portafoglio, quale somma sono disposti a “donare” agli altri giocatori) analizzando diversi possibili scenari. In tal modo si intende valutare il grado di fiducia e reciprocità insito nei processi decisionali.

proprio sull'ipotesi in cui il principio di uguaglianza e di reciprocità sono in conflitto. Gli studiosi hanno dunque elaborato due tipologie di esperimenti: la prima definita "*baseline experiment*" si struttura come un Trust Game standard e prevede infatti che i due giocatori abbiano a disposizione la stessa somma iniziale di denaro. L'investitore può quindi decidere se trasferire un determinato importo al beneficiario, il quale riceverà il triplo della somma inviata dall'investitore. A questo punto, il *trustee* può a sua volta trasferire un certo importo al *truster*, Bicchieri e Xiao sostengono che qualsiasi somma il beneficiario decida di inviare all'investitore che sia pari o inferiore ai $2/3$ dell'importo del primo trasferimento (dunque triplicato), riduca la disuguaglianza. Nella seconda tipologia di esperimento, definita "*asymmetry treatment*", il *trustee* dispone inizialmente della stessa somma di base del "*baseline experiment*" mentre il *truster* godrà di una dotazione maggiore, in modo tale che qualora l'investitore decida di trasferire un certo importo al beneficiario e quest'ultimo decida di non ricambiare (restituendo zero), entrambi i giocatori saranno in possesso della stessa quantità di denaro. Nel caso in cui il *trustee* decida di restituire una qualsiasi cifra, seppur minima, al *truster*, tale gesto aumenterà la disuguaglianza.

Gli esiti dei vari esperimenti hanno dimostrato che nel primo esperimento il 68% dei beneficiari ha ricambiato la fiducia, trasferendo dunque una parte del proprio importo; nel secondo esperimento, invece, tale reciprocità si verifica solo nel 39% dei *trustee*.

Secondo quanto affermano Bicchieri e Xiao, i dati confermano che gli individui sono maggiormente portati a rispettare la reciprocità quando questa riduce la disuguaglianza piuttosto che quando essa stessa rappresenta un fattore di ingiustizia.

I due studiosi ritengono inoltre che tali processi siano di fondamentale importanza per la progettazione di politiche che promuovono la cooperazione pubblica e la fiducia.

In tal senso si può comprendere, dunque, il motivo per cui tale studi risultino particolarmente interessanti ai fini della nostra analisi.

Conclusione

Attraverso questo elaborato, il nostro intento è stato quello di fornire una riflessione sulla natura dell'uomo e sui processi che danno origine alle relazioni umane. Data la complessità del tema abbiamo cercato di racchiudere all'interno della nostra analisi le disparate ipotesi che nel corso del tempo sono state sviluppate a tal riguardo. Il nostro studio infatti si colloca proprio al centro del dibattito sulla natura umana che vede da un lato un filone di pensiero fortemente convinto dell'incapacità degli uomini di provare un sentimento connaturato d'amore verso i propri simili e dall'altro, invece, una tendenza sempre maggiore nel riconoscere negli individui la presenza di istinti benevoli e solidali sulla base dei quali sarebbe possibile un'armoniosa convivenza civile all'interno della società. Il principale strumento d'analisi che ci ha accompagnato in questo studio è stata la Teoria dei Giochi che si propone proprio di comprendere le strategie che ciascun individuo adotta quando si trova a dover compiere delle scelte, il cui sfondo sono principalmente situazioni di conflitto.

Il nostro punto di partenza è stato quindi il pensiero di Hobbes che definisce l'uomo, per sua natura, egoista e interessato esclusivamente al raggiungimento del proprio vantaggio personale. Tali presupposti evidenziano l'inevitabilità di una condizione di "guerra di tutti contro tutti", pertanto l'unica possibile soluzione in grado di garantire stabilità all'interno della vita degli uomini è la figura del Leviatano, ossia un governo autoritario legittimato dall'uso della forza. La tesi di Hobbes sulla natura umana, costruita su basi filosofiche, ha successivamente trovato un riscontro concreto, empiricamente dimostrato dalla Teoria dei Giochi che fonda le proprie elaborazioni sulla razionalità e l'intelligenza dei giocatori. Tale parallelismo costituisce un punto cruciale della nostra analisi in quanto evidenzia una componente significativa della natura umana, ossia quella legata al calcolo, alle strategie che ciascun individuo persegue quotidianamente per soddisfare i propri interessi.

Sebbene queste prime considerazioni abbiano fatto propendere il nostro studio verso un giudizio negativo e fortemente pessimistico sulla natura dell'uomo, le ricerche, successivamente argomentate, hanno riportato alla luce i molteplici aspetti che designano, invece, una natura "benigna" dell'essere umano. Attraverso l'analisi di grandi autori del passato quali Hume e Smith ma anche di grandi studiosi del presente quali ad esempio Bicchieri e Xiao sono emersi diversi fattori, caratterizzanti la vita degli individui, che li condizionano in maniera positiva, guidandoli verso una convivenza civile.

Più nello specifico, è la stessa Teoria dei Giochi che ci fornisce valide argomentazioni a sostegno di una visione "positiva" sulla natura dell'uomo e sulle relazioni che esso instaura all'interno della società. L'evoluzione di tale disciplina ci ha infatti dimostrato che il comportamento degli individui non può essere spiegato in un'ottica puramente razionale e strategica poiché vi sono altre componenti che entrano in gioco quando gli uomini regolano il proprio agire. Questo tema è stato ulteriormente affrontato nel corso della nostra tesi attraverso il concetto di fiducia e le diverse varianti del cosiddetto "Trust Game" e abbiamo potuto osservare come numerosi studi empirici rilevino nell'animo umano la presenza di sentimenti quali il

senso di giustizia ed equità, il senso di appartenenza a un gruppo, ma non solo in quanto è stato provato che quando gli individui si trovano a dover compiere delle scelte, essi identificano il proprio essere in relazione alla società in cui vivono. In tal modo si può dunque comprendere l'importanza che ciascun uomo attribuisce alla propria reputazione, al proprio essere affidabile oltre che alla fiducia che ripone nei suoi simili.

L'essere umano dunque non può essere considerato soltanto in una prospettiva egoistica e calcolatrice, bensì è il frutto dell'incontro di innumerevoli, e talvolta anche contrastanti, istinti che albergano nella sua anima e che assumono sembianze diverse in ognuno di noi a seconda dei nostri singoli vissuti, degli eventi di cui abbiamo fatto esperienza, ovvero della storia personale di ciascuno di noi.

Bibliografia

- Aristotele (IV sec a.c.) (2016), *Politica. Libro I*, F. Ferri (a cura di), Bompiani, Milano
- Bicchieri, C. (2002). Covenants without swords: Group identity, norms, and communication in social dilemmas. *Rationality and Society*, 14(2), 192-228.
- Cecilio Stazio, *Fabula incognita*, v. 265 Ribbeck.
- Chaudhuri, A. (2008). *Experiments in economics: Playing fair with money*. Routledge.
- Cooper, R., DeJong, D. V., Forsythe, R., & Ross, T. W. (1992). Communication in coordination games. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 739-771.
- Dixit, K. A., & Nalebuff, B. J. (2013). L'Arte della Strategia. Un Metodo Nuovo per Essere più Convincenti e Avere Successo. *Tutte le Situazioni*, TEA.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 159–181.
- Fürst, D. (1994) Enciclopedia delle scienze sociali: Teoria dei Giochi. Treccani. Disponibile da http://www.treccani.it/enciclopedia/teoria-dei-giochi_%28Enciclopedia-delle-scienze-sociali%29/
- Hobbes, T. (2011). *Leviatano*. Bur.
- Hume, D. (1978). A treatise of human nature (Edited, with an analytical index, by LA Selby-Bigge,) Oxford, UK: Oxford University Press. *Original work published, 1739*.
- Kavka, G. S. (1995). The rationality of rule-following: Hobbes's dispute with the Foole. *Law and philosophy*, 14(1), 5-34.
- Lloyd, Sharon A. and Sreedhar, Susanne. (Spring 2019) The Stanford Encyclopedia of Philosophy:Hobbes's Moral and Political Philosophy. Disponibile da <https://plato.stanford.edu/archives/spr2019/entries/hobbes-moral/>
- Monti, C. (1967) (cur.). *Thomas Hobbes De Cive*. Le Monnier. pp. 35-39.
- Mutti, A. (1994). Fiducia, Enciclopedia delle scienze sociali.
- Pelligra V. (2009) *Fiducia*, in Bruni L., Zamagni, S. (a cura di), *Dizionario di Economia Civile*, Città Nuova Ed., p. 399.
- Pelligra, V. (2006). Teoria dei giochi psicologici e socialità umana. P.167-168.
- Platone, L. (1997). *Repubblica*, trad. di F. Sartori, Bari, Laterza.
- Roger B. M. (1997). *Game Theory. Analysis of Conflict* Harvard University Press.
- Ross, D. (Spring 2009). Stanford Encyclopedia of Philosophy: Game Theory. Disponibile da <https://plato.stanford.edu/entries/game-theory/>
- Rousseau, J. J. *Discorso sull'origine e i fondamenti della disuguaglianza fra gli uomini*, traduzione italiana a cura di E. Garin, in *Scritti politici*, vol. I, Editori Laterza, Bari, 1971, p. 176.

- Simmel, G. (1908) *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, (tr. it.: *Sociologia*, Milano 1989). (p.299
- Smith, A. (2013). *Teoria dei sentimenti morali*. Bur.
- Vanderschraaf, P. (2010). The invisible foole. *Philosophical studies*, 147(1), 37.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University.
- William, P. (1992). Prisoner's Dilemma. *Kalamazoo, MI: Doubleday*.
- Xiao, E., & Bicchieri, C. (2010). When equality trumps reciprocity. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 456-470.

Abstract

The following thesis offers a study aimed at analysing man and his nature, in relation to himself and the others. It is therefore an attempt to investigate the origin of his ways of thinking, perceiving and acting in order to understand his essence as a social animal. Man's need to get together in society has been recognized not only by great authors of the past, such as Aristotle, but also by important scientific studies that have shown the impossibility for man to lead a solitary life, devoid of any link or relationship with his fellow human beings. What is still an unresolved question is whether individuals are naturally inclined to civil coexistence or whether this is a mere habit made by men themselves to satisfy their own needs.

This particularly complex issue has been widely discussed in the field of social sciences and beyond, as it involves all kinds of disciplines. It is a debate that encloses interwoven reflections on which great minds have focused, but which has not reached one conclusion yet. Our analysis lies at the very heart of this controversy and therefore intends to search for the instincts that dwell in the human soul and on which individuals base their interpersonal relationships. What feelings prevail in the human being? What can we consider to be the main principle on the basis of which individuals regulate their own actions? And then, in which of these maxims lies the truth: "*homo homini deus*" or "*homo homini lupus*"?

The starting point of our analysis will be precisely Hobbesian philosophy and in particular the selfish nature of man he outlines in his works. The individual stylized by Hobbes, in fact, is completely devoid of any feeling of love and benevolence towards his fellow human beings, as he lives merely on the basis of his own interests.

The philosopher therefore denies the possibility that man may feel compelled to approach his fellow man by virtue of a natural love; what leads each individual to bond with others is the mutual need and not the love for others.

According to the philosopher's hypothesis, the selfishness inherent in the human being is so strong that it leads individuals to perform any unjust, violent action in order to obtain the greatest personal advantage. Man is therefore "*homo homini lupus*" capable of overwhelming any other individual to achieve his own interests, and, in this context, the situation that arises is what Hobbes calls "the war of all against all": a state of nature in which everyone is driven by his own self-preservation and in view of which he is willing to do anything, even kill.

The philosopher then explains that men themselves realize the need to stop this war and it will be precisely the personal advantage, rationally pursued, that drives men to submit to the control of authority: The Leviathan. The state it represents is based on strength and violence, on fear, because this is the only language that men understand.

Human beings will recognize the injunction to seek peace and to do the things necessary to secure it as imperatives, when they can do it so safely. Hobbes calls these "practical imperatives" "Laws of Nature," the sum of which is not to treat others in ways we would not want to be treated with.

In order to clarify the valid reasons why man would be led to follow these precepts, he uses a fictitious interlocutor: The Foole. The Foole claims that it is sometimes reasonable to break the agreement because in certain circumstances the violation of an alliance will be in the best personal interest of a person, and it will be logical therefore not to respect an agreement anymore. This theme, and in particular Hobbes' answer in the Leviathan, has been analysed by different authors; one of the most important is Gregory Kavka in his book "The rationality of rule-following: Hobbes's disputes with the Foole" offers a complete study of the various interpretations that can be given to what is called "The Foole's Challenge." At first the author re-proposes the reasoning that Hobbes offers in response to "The Foole": although for the latter it would seem reasonable to violate an agreement to gain benefits, actually it is not what he will get, but, the only thing "The Foole" will get, will be only future hostility. As stated above, Gregory Kavka was not the only one to have analysed "The Foole Challenge"; in fact, there are several authors who have studied and worked out the Hobbesian philosophy: one of these is Professor Peter Vanderschraaf who presented a new "Invisible Foole Challenge ". And he wonders how Hobbes could respond to this new challenge in which "The invisible Foole" apparently would have no incentive to respect the natural laws proposed by the philosopher.

Hobbes's thesis, although finds its origin in a philosophical context, it is built on solid foundations and over time has reached a concrete application in a science that finds its *raison d'être* in the concrete and rational logic of numbers: the Theory of Games. In fact, this discipline will be the main tool of analysis throughout our thesis.

The Theory of Games allows you to represent in a mathematical way the decision-making process of each subject in the moment in which, within a competitive situation and based on his own preferences, he is called to make decisions. The assumptions on which it bases his elaborations are the rationality of the players in which there is an implicit predisposition of men to pursue their own interests, thus excluding any minimal emotional involvement. This science therefore intends to understand the strategies that each individual adopts when he has to make choices, aware of the fact that his actions depend directly or indirectly on those of others.

Apparently, we think there can be no connection between purely abstract philosophical discourses and the concrete and rational logic of numbers based on precise calculations. What is surprising is that, what Hobbes had theorized intuitively in his works, was later proved mathematically through Game Theory. The

condition of "war of all against all" that runs in the state of nature and therefore the incessant human desire to benefit from any occasion, but also the uncertainty and fear that dominate man in his choices, highlight that it is not only the action of the individual that plays a role, but it is necessary to consider and anticipate the choices and reactions of the other members of the society.

The encounter between the Theory of Games and Hobbes's philosophy, therefore, leads to an interesting parallelism that will be analysed in the first chapter and that compares on the one hand the State of Nature defined by Hobbes and on the other a real paradigm of this discipline, namely The Prisoner's Dilemma.

We could therefore summarize that this parallelism is based mainly on three aspects. The first concerns the symmetry between the rationality of the players, who act in such a way as to maximize their own profit, and Hobbes' thought that man is to be considered as a mechanism among the mechanisms. The second aspect on which it is important to focus is the following: the situation represented by the Prisoner's Dilemma can be compared to Hobbes's state, in which each individual, eager to achieve his personal advantage, is in constant struggle with others. The last significant aspect of the parallelism to be highlighted, namely the man as described by Hobbes, not only conscious of his own selfish nature but also endowed with rationality, understands the need for a figure that ensures justice and respect for the rules. We could therefore imagine the task of the Leviathan within the Theory of Games as that of reducing the payoff of the one who first defects or acts as a "free rider (thus benefiting from resources and services without contributing to the payment of the same).

Thus, the picture that emerges adds to our initial question a further question, admitting a fundamentally selfish nature of man: "Is it really possible that the only way for men to build a society is to submit to an absolute authority like Leviathan?"

In order to find out another possible solution to this social dilemma, the object of study of the second chapter will be precisely concerned with those factors that, directing men towards greater collaboration, thus ensure a civil coexistence within society. The authors we will refer to, with their theories, have offered us several very valid points for reflection. In fact, they made us understand that, although Hobbes's arguments represent a cornerstone in the philosophy of human nature, individuals in real life do not regulate their own actions only on the basis of personal interest, since there are other elements that come into play when one relates within a society.

This chapter opens with Hume's study of human nature, in which he recognizes the coexistence of selfish impulses and passions such as love, hatred, pride and humility.

With his philosophy, Hume distorts the traditional view of man as a purely rational animal.

The core of Hume's thought revolves around two key words: "experience" and "sympathy" defined by the philosopher as the feeling that leads man to create an empathetic bond with others.

This strong feeling leads man to worry about his fellows, to share his joys and sufferings with them, to feel compassion for them. Morality is based on sympathy, on experience, on habits, on the reaction that a certain action generates in a subject; in fact, we could define it as an authentic sharing of passions between interconnected individuals. It is precisely through experience and habit that men learn the need to establish a "convention among all members of society". In Hume's view, men choose to respect the pacts because they expect others to do the same and this behavior is the result of the awareness that, without society and without the rules of justice, life would be uncomfortable. Hume also enhances the value of sympathy also because it is sympathy that gives rise in him to a desire for approval by his fellow human beings, namely fame. This concept is of particular importance in our analysis because it recalls the founding principle of the so-called "repeated games" elaborated in the Theory of Games.

In this type of game, in fact, the motivation behind the choices of the players, and also of Humean individuals, is that once given the future chance of having to reach new agreements with the same players, it is advantageous to be cooperative and not betray the subject with whom you are interacting.

As stated above, our investigation will not find its point of arrest in Hume's ideas as we will deepen this research thanks to the contributions of other great authors such as Adam Smith with his "invisible hand". The solution to Smith's cooperation dilemma is based, just like Hume's, on the ability of individuals to regulate themselves spontaneously within society, without the need for external agents to intervene. Smith's assumption of an inherent selfishness in the nature of man persists, but the hypothesis that he formulates is that man's life is conditioned by factors that also coexist in the human soul and sympathy is one of them. This kind of force is not identified with altruism or benevolence, but it is a feeling that allows us to identify ourselves with the situations that others experience, thus understanding their behavior. It is not only a question of sharing certain passions with the different members of society, as Hume had hypothesized, but of developing such a mutual interest in them that we effectively become our own fellow human beings. Smith believes that this process comes to life through imagination. In order to explain this concept, the author introduces the figure of the "impartial spectator". Thanks to this "inner judge", man would be able to overcome the selfishness that leads him towards unjust conduct, thus developing an impartial moral evaluation, universally virtuous, and sharable by all.

Following up this analysis, the chapter will continue with the studies carried out in an experimental context within the Theory of Games. In fact, Cristina Bicchieri intends to demonstrate that, despite considering man nature, strongly motivated by personal interests, there are actually high percentages of cooperation

among individuals if they are allowed to discuss the dilemma. Bicchieri calls this effect "communication effect": communication generates social norms and communication increases "the group identity. The author was not the only one to support the importance of communication within social dilemmas. In fact, important studies in this regard were conducted in the 1980s by a group of researchers at the University of Iowa: Russell Cooper, Douglas DeJong, Robert Forsythe and Thomas Ross. They believe that cooperation is the best solution that allows individuals to satisfy their own interests and for this reason they have wondered about the most efficient ways to ensure coordination among the actions of the individual. They have reached the conclusion that it is precisely the communication the main tool for obtaining cooperation. In fact, their investigations focused on the behaviors that individuals adopt within two particular coordination games: "The battle of the sexes game" and "The stag hunt game".

What emerges from the observation of these experiments is the strong willingness of individuals to cooperate, as they are generally recognized the greatest advantages that can be drawn from the collaboration, but at the same time a great difficulty for the interested subjects to coordinate their actions among themselves.

For this reason, a branch of the Theory of Games intends to analyse through "coordination games" exactly which the most effective ways of ensuring coordination among the actions of individuals are. One of the most interesting aspects that emerges from this type of study is the role that communication plays within interpersonal relationships. The value of the word, of sharing our thoughts and therefore of communication, would be capable to explain how cooperation among individuals is possible in a completely spontaneous manner. The concepts of "sympathy", "invisible hand" and "communication", all lead to the same balance in which individual interests are harmonized in a single general framework able of guaranteeing stability to civil coexistence among men.

It is a process that very often takes place automatically, not only when we relate to people close to us, but also when we relate to people outside our emotional core. We find ourselves continually coming into contact with individuals who are always new and different from each other, of whom perhaps we do not know any information, or, even if they are not completely unknown to us, we will never be sure to understand them totally. The theme of trust influences the entire life of the human being.

It is a theme that cuts across every area of human life; thus, it affects the choices made by human beings within society. In this last chapter, therefore, we will start from a first "generalized" definition of the term trust, in order to grasp its characterizing aspects. More specifically, two are of particular importance: the first is that trust provides itself a basis of "justification", in relation to which, we assess the people to trust in; the second is that any act of trust implies a margin of uncertainty. Continuing with our analysis, there are other components that come into play when we deal with the issue of trust, and the personal history of each individual is certainly one of these. The individual experiences that characterize the life of each man

define his identity and affect the perception he has of the world around him. For this reason, trust is an expectation, but strongly conditioned by past dynamics.

Subsequently we will examine how it was studied by the Theory of Games, starting from what is called "Trust Game".

Although the first considerations, worked out at the beginning of our thesis, have led this study towards a negative and highly pessimistic judgment on man nature, the researches, subsequently argued, have brought to light the multiple aspects that instead reveal the "benign" nature of the human being. Through the analysis of great authors of the past such as Hume and Smith, but also of great scholars of the present such as Bicchieri and Xiao, several factors have emerged that characterize the life of individuals, which condition them in a positive way, guiding them towards a civil coexistence.

More specifically, it is even the Theory of Games that provides us with valid arguments in support of a "positive" view on man nature and on the relationships that he establishes within society. In fact, the evolution of this discipline has shown us that the behaviour of individuals cannot be explained from a purely rational and strategic perspective, since there are other factors that come into play when men regulate their actions.

This theme has been further analysed in our thesis through the concept of trust and the different variants of the so-called "Trust Game". We have been able to observe how numerous empirical studies reveal in the human soul the presence of feelings such as the sense of justice and fairness, the sense of belonging to a group. Besides, it has been found out that when individuals are forced to make their choices, they identify their being in relation to the society they live in. So, one can therefore understand the importance that each man attaches to his reputation, to his being reliable as well as to the trust he puts in his fellow men.

The human being thus cannot be considered only from a selfish and calculating perspective, but he is the result of blending countless and sometimes even contrasting, instincts that dwell in his soul, by taking on different forms in each of us, depending on our individual experiences, the events we have experienced, or rather the personal history of each of us.