

## File riassunto

La teoria della scelta razionale rappresenta da sempre uno dei paradigmi più influenti delle scienze sociali, capace di aver saputo catalizzare l'interesse di ricerca di molti studiosi. In ambito economico, essa costituisce uno dei paradigmi dell'economia neoclassica ed è stata utilizzata massicciamente dagli economisti per dare una base consistente ai loro modelli previsionali. L'*homo oeconomicus* ortodosso, protagonista di questa *mainstream*, possiede una razionalità illimitata ed assoluta, ed è in grado di valutare le informazioni a sua disposizione senza commettere errori. Inoltre, il processo di calcolo dei dati ambientali è finalizzato alla massimizzazione del profitto dell'individuo razionale, che intraprenderà l'azione che ottimizzerà la sua utilità. Tale rappresentazione analitica dell'uomo razionale, egoista ed orientato al soddisfacimento del proprio interesse personale, esclude ogni implicazione morale e sociale. L'idealizzazione dell'*homo oeconomicus* viene così spogliato di ogni significato psicologico e descrittivo, ed irrigidito in una meccanica matematica che non lascia spazio a deviazioni dal modello. Tuttavia, nel corso del XX secolo si afferma sulla scena una nuova branca dell'economia, denominata *economia comportamentale*, che comincia a mettere in dubbio la validità della teoria della scelta razionale. La critica mossa all'economia neoclassica dagli economisti comportamentali è l'inverosimiglianza dell'individuo perfettamente razionale: la razionalità, infatti, è limitata da fattori cognitivi, computazionali e psicologici, ed è piuttosto frequente osservare una sistematica violazione delle assunzioni e degli assiomi della *rational choice theory*. Herbert A. Simon, riconosciuto come il padre della *bounded*

*rationality*, sostiene che la mente umana presenta limiti cognitivi e di calcolo, e l'informazione che l'individuo razionale estrapola dall'ambiente circostante è imperfetta ed incompleta. A causa della complessità che il soggetto razionale affronta nel prendere la sua decisione, il risultato del *decision-making* non condurrà ad un risultato che massimizza l'utilità del soggetto in questione. La critica mossa da Simon è volta ad illustrare l'importanza di elementi psicologici e cognitivi che l'economia neoclassica non prende in considerazione nella strutturazione dei propri paradigmi. Ciò nonostante, lo studio di Simon non si limita ad indicare soltanto le falle di un modello ma è propositivo ed innovativo poiché avanza un'alternativa alla massimizzazione del profitto, una delle assunzioni principali della teoria della scelta razionale. Sostanzialmente egli propone un nuovo criterio che possa guidare il processo di decision-making, ossia individuare la prima opzione che quantomeno sia *satisficing*, soddisfacente.<sup>1</sup> Infatti, l'azione mossa dall'alternativa più soddisfacente è compatibile con l'incompleta ordinazione delle preferenze da parte degli individui, e con multipli criteri di scelta che governano l'azione. I soggetti razionali, quindi, nell'atto concreto di decidere, non rispondono ad una logica massimizzante ma piuttosto ad un ragionamento euristico. Inoltre, intesa la razionalità come un processo strumentale di ricerca dei mezzi migliori dati determinati obiettivi, è possibile ravvisare una relazione problematica che limita l'appropriazione dei mezzi più adatti. Non è raro osservare che l'individuo non sia in grado di eseguire una valutazione costi-benefici correttamente perché ha una credenza sbagliata riguardo

---

<sup>1</sup> Poiché la traduzione italiana non rende in modo esatto il significato del termine, è bene distinguere tra *satisfying* e *satisficing*: in inglese, il primo si riferisce all'essere soddisfatti nel senso comune del termine (avere le proprie preferenze soddisfatte), mentre il secondo fa riferimento al superamento di una certa soglia stabilita di soddisfacimento.

quali siano i mezzi a sua disposizione, ed erroneamente è portato a credere di poter utilizzare tali mezzi nonostante non ne sia realmente in possesso. A scapito dell'egoismo intrinseco dell'uomo razionale così come postulato dall'economia neoclassica, l'individuo non ha in mente soltanto il proprio benessere quando prende una decisione, ma considera il contesto sociale nel quale è inserito, e soprattutto valuta positivamente l'atto di collaborazione collettiva che possa apportare benefici a quante più persone nella società. Gli studi di Jon Elster dimostrano come le norme sociali abbiano un grande impatto sulle scelte razionali degli individui, e che i sentimenti legati a tali norme siano in grado di influenzare e dare forma alle azioni individuali. L'azione collettiva mostra come la cooperazione sia essenziale per le stesse capacità d'azione individuali, ed è tale senso di cooperazione che si pone alla base di organizzazioni ed associazioni collettive, che rappresentano il benessere di un'entità che non è individuale. Nonostante la partecipazione ad un bene collettivo possa minare l'interesse personale dell'individuo, egli sarà in ogni modo spinto a collaborare, soprattutto in condizioni di reiterazione della collaborazione. Infatti, la costruzione di una buona reputazione, accompagnata da sentimenti collegati alla violazione o all'obbedienza di norme sociali, quali vergogna, senso di colpa, gratificazione o rispetto, è un potente fattore di giustificazione dell'azione collettiva. I condizionamenti sociali e un'inclinazione altruistica dell'individuo rifuggono da ogni logica egoistica e rappresentano una valida critica al presupposto *self-oriented* della teoria razionale. L'individuo non solo prende parte alle organizzazioni espressione dell'azione collettiva ma promette loro una sorta di impegno interiore e personale nei confronti di esse. Un altro chiaro limite del comportamento razionale emerge

dall'analisi di uno degli esempi più noti della teoria dei giochi: il dilemma del prigioniero. Tale esperimento, in cui due prigionieri devono adottare una strategia tenendo conto della possibile reazione dell'altro, dimostra come l'interazione dei giocatori, intenti a massimizzare il proprio profitto, finisca per peggiorare la situazione di entrambi e porti ad un risultato che è soltanto sub-ottimale. La debolezza insita nel modello razionale è spiegata dal fatto che il processo di decision-making razionale è definito nel raggio d'azione di un singolo individuo ma rischia di fallire quando avviene un'interazione di due o più volontà individuali. Sarebbe irrazionale se ogni giocatore non scegliesse l'azione che gli garantisca di massimizzare la sua utilità, tuttavia l'unico equilibrio di Nash presente nel gioco conduce ad un risultato che peggiora la situazione di entrambi. Ancora, uno studio molto interessante condotto da due psicologi cognitivi, Amos Tversky e Daniel Kahneman, dimostra come l'azione razionale possa essere limitata dal cosiddetto *effetto framing*. A seguito di vari esperimenti da loro condotti, i due psicologi concludono che l'azione venga influenzata dall'impatto che l'effetto framing ha sulla psicologia individuale. Sostanzialmente, tale effetto cognitivo mostra come il modo in cui le opzioni di risoluzione di un problema vengano presentate ed incorniciate influenzi fortemente l'esito del processo decisionale, nonostante le alternative siano equivalenti nella sostanza. Più nello specifico, alternative rappresentate in termini positivi di guadagno certo tendono ad essere scelte con un'alta percentuale, dimostrando come l'individuo rifugga dal rischio di ottenere un guadagno più alto ma solo probabile. Al contrario, se le opzioni presentate vengono ritratte in termini negativi di perdita, l'attore razionale tende a rischiare con percentuali molto alte, sebbene la propensione al rischio possa

condurre ad una perdita persino maggiore di quella iniziale. Kahneman e Tversky hanno formalizzato i loro studi sistematici in una teoria denominata *prospect theory*, teoria del prospetto. Tale teoria, divisa in due fasi, spiega come avvenga effettivamente il processo di decision-making individuale, tenendo conto dei fattori cognitivi che danno forma all'azione finale. Nella prima fase, in cui ha luogo il processo d'inquadramento e modifica delle informazioni, il soggetto interpreta i dati a sua disposizione a seconda della connotazione del dominio di riferimento, che, quindi, mette in moto un procedimento psicologico di rielaborazione personale del problema. La seconda fase, invece, si incentra sul processo di valutazione dei possibili risultati delle alternative così incorniciate, muovendo l'azione a favore del rischio o in direzione opposta. La teoria del prospetto è interessante ai fini della critica fatta alla teoria della scelta razionale, giacché offre una confutazione degli assiomi che governano il comportamento razionale secondo l'economia neoclassica. In particolar modo, i principi dell'invarianza e della dominanza vengono sistematicamente violati quando si verifica un effetto di framing. Essenzialmente, ciò accade perché l'individuo non è in grado di comporre in modo spontaneo prospettive simultanee, ed in aggiunta egli fallisce di costruire una rappresentazione canonica delle decisioni poiché la valutazione dei risultati e la probabilità che questi accadano non sono lineari. Muovendo da tale contributo, molti altri studiosi hanno indirizzato le loro ricerche all'analisi del comportamento umano che prende forma grazie alla rappresentazione di un problema secondo la connotazione ad esso attribuita. Più nello specifico, ciò che ha incentivato e stimolato questi studi è stata l'indagine sul ruolo delle circostanze e delle implicazioni sociali sul comportamento umano. Prendendo in

considerazione il grande ruolo che i beni pubblici hanno nella società, è di particolare interesse analizzare il tradizionale dilemma sociale che concerne il *trade-off* tra azione individuale ed azione collettiva. Poiché la collaborazione tra individui è un dato empirico innegabile, è interessante comprendere la ragione per cui gli attori sociali tendano a contribuire alla buona riuscita di un bene condiviso, sebbene questo possa condurre ad una diminuzione del loro guadagno. In proposito, gli esperimenti condotti in laboratorio sulla collaborazione ai beni pubblici, effettuati da James Andreoni, dimostrano esattamente la relazione che intercorre tra il grado di collaborazione finale e i termini in cui viene presentata ed incorniciata l'azione collaborativa. La conclusione che egli trae dall'evidenza sperimentale è volta proprio a dimostrare che il modo in cui un'opzione venga rappresentata agli occhi degli individui ha un forte impatto sul risultato finale. Più precisamente, a seconda del tipo di "incorniciatura" che viene favorita, l'esito dell'esperimento cambia di conseguenza. Se la collaborazione è rappresentata in termini positivi di contribuzione al fine di migliorare la situazione di altre persone, la collaborazione è piuttosto elevata. Al contrario, se è raffigurata in termini di acquisto di un bene privato che non migliori la condizione di altri individui, il tasso di collaborazione si riduce notevolmente. Dunque, l'effetto framing sulle opzioni presentate risulta essere il fattore determinante che incide sul livello di cooperazione collettiva negli esperimenti dei beni pubblici, e permette di riconsiderare il ruolo e l'impatto che le implicazioni sociali e culturali hanno sulla decisione di contribuire o meno ad un bene collettivo. Sentimenti suscitati dalla gratificazione di aver contribuito non solo al proprio benessere ma anche a quello altrui, incentivano la coesione sociale e costituiscono un chiaro esempio di

come la razionalità individuale orientata al *free-riding*, che ha dominato incontrastata l'economia per decenni, sia in realtà sopraffatta da motivazioni psicologiche e sociali, e da un senso di solidarietà sociale che emerge soprattutto quando la possibilità di contribuire al benessere altrui venga presentata in una cornice di riferimento fondata sulla creazione di esternalità positive. Sempre in riferimento all'arena sociale, la presenza dell'effetto framing è ravvisabile anche nella relazione tra le élite politiche e l'opinione pubblica. Infatti, il modo in cui la classe politica si riferisca ad una politica pubblica o ad una questione che riguardi la collettività, influisce ed orienta la percezione del problema da parte dei cittadini. In proposito, i mass media sono ausiliari del potere politico nell'influenzare la critica generale e nell'incorniciare il dibattito pubblico su questioni elettorali e sociali. Condizione necessaria affinché ciò avvenga è la credibilità della fonte, sia dell'élite, sia dei news media. Quando l'élite deve decidere se implementare una politica pubblica che abbia delle conseguenze dirette sui cittadini, ad esempio una politica a favore dei meno agiati, il modo in cui la questione viene esposta ha dei risvolti non trascurabili sull'orientamento generale dell'opinione pubblica. In questo caso particolare, se la politica a favore delle fasce più povere della società è presentata in un'ottica umanitaria e filantropica, l'incidenza di tale framing sul consenso collettivo accordato alla *policy* è molto alta, e gli individui saranno più propensi ad accogliere una politica redistributiva, nonostante ciò abbia un impatto diretto sul loro reddito. Al contrario, se la *policy* in questione è rappresentata in termini negativi di aumento della spesa a carico dello Stato, e quindi di un aumento della tassazione a scapito dei cittadini, conseguentemente l'opinione pubblica si attesterà su una linea

generale di minore interesse ed altruismo nei confronti della situazione degli indigenti, accordando meno fiducia all'implementazione della policy. Essenziale all'impatto del framing effect sull'opinione pubblica è un vasto ed accreditato apparato di media, a supporto dell'azione del governo. Il framing è evidente quando i media decidono cosa e in che misura dare rilievo ad un intervento pubblico, come rappresentarlo e con quali termini indirizzarlo verso l'ottenimento di un consenso generale, allo scopo di prefigurare cause e soluzioni a questioni sociali centrali e rilevanti. Sull'importanza del contesto sociale e culturale d'appartenenza, soprattutto in relazione alla recezione dei cittadini di eventuali politiche pubbliche, uno studio condotto da Miles Corak sulla mobilità generazionale implicitamente apre la strada ad una riflessione sull'effetto framing ad un micro-livello sociale, operato dalle famiglie in riferimento alla loro condizione d'origine. La ricerca dimostra come ad un livello macroeconomico il livello di scarsa o elevata mobilità generazionale in un Paese sia correlato al livello di disuguaglianza in una società e al contesto familiare di provenienza, ma non individua una relazione causale tra queste variabili. Il nesso causale potrebbe essere individuato nel modo peculiare in cui la famiglia d'appartenenza, a seconda del suo status socio-economico, rappresenti ed incornici determinati valori ed opportunità di vita, anche qualora esse siano disponibili e tangibili, agli occhi dei figli. L'idea è che, sebbene abbia la possibilità di cogliere alcune opportunità al fine di realizzare la sua vita futura, un individuo potrebbe non essere egualmente in grado di fruirne a causa dell'influenza esercitata dai genitori nel proporre e raffigurare valori ed istituzioni socialmente rilevanti, e ciò a discapito del grado di mobilitazione e progresso sociale.