

**Malini Alessandra**

Corso di Economia delle scelte occupazionali e delle motivazioni al lavoro  
Prof.ssa Sara Depedri

Presentazione del lavoro:

## **“Preferenze endogene e dinamiche relazionali: un modello coevolutivo”<sup>1</sup>**

di Michele Biavati, Marco Sandri e Luca Zarri (2002)

### Introduzione

Il lavoro dei tre autori parte dal sottolineare l'evidenza (empirica e strumentale) di ambienti sociali in cui sorgono *endogenamente* motivazioni non autointeressate, “quando non vi è motivo di credere che le persone coinvolte si conoscessero precedentemente”. Una possibile chiave esplicativa di tali fenomeni è la nascita e diffusione dell'altruismo empatico. Gli autori, quindi, ne presentano le caratteristiche fondamentali e lo inseriscono poi in un gioco evolutivo del tipo “dilemma del prigioniero” con due soggetti omogenei che interagiscono tra loro. Effettuano poi una simulazione del gioco in un'interazione tra soggetti motivazionalmente eterogenei.

L'obiettivo dell'analisi è quindi mostrare come, anche in situazioni di dilemma del prigioniero tra soggetti che inizialmente non si conoscono e che partono defezionando entrambi, lo svilupparsi della relazione può mettere in rilievo la similarità tra i soggetti, per cui la relazione si fortifica e il grado di apertura di uno verso l'altro (l'altruismo) diventa maggiore di zero. Questo fa evolvere, all'intensificarsi della relazione, la struttura motivazionale dei soggetti, il che porta conseguentemente ad un cambiamento nelle strategie adottate, con la possibilità di ottenere un equilibrio di cooperazione reciproca.

Il modello è “coevolutivo” e circolare in quanto motivazioni, relazioni e comportamenti evolvono e si influenzano a vicenda continuamente.

### L'altruismo empatico

Riassumendo gli elementi chiave di più definizioni di “altruismo puro” (Einseberg, Manghi, Zamagni), si può dire che le caratteristiche fondanti un'azione altruistica siano:

- volontarietà dell'azione (e scelta entro un range di altre azioni possibili)
- intenzionalità
- scopo: benessere altrui
- non considerazione degli effetti sul proprio benessere

Nell'azione di puro altruismo quindi, il movente stesso del comportamento è il benessere altrui; come “esternalità positiva” su di sé poi, si può sperimentare anche un beneficio psicologico derivante dall'essersi comportati altruisticamente.

Un'obiezione classica allorché si intendono inserire elementi di altruismo nel discorso economico è quella che evidenzia la non sostenibilità, nel lungo periodo, di tali comportamenti. Gli autori rispondono a tale argomentazione sottolineando che la nozione di altruismo che sottostà a tali analisi è solitamente riferita ad un comportamento pro-sociale *unilaterale*. L'altruismo empatico

---

<sup>1</sup> in “Complessità relazionale e comportamento economico – materiali per un nuovo paradigma di razionalità” a cura di Pier Luigi Sacco e Stefano Zamagni, Società Editrice Il Mulino, pagg. 431 – 485.

invece, *nasce dalla relazione con l'altro*: la rete di rapporti interpersonali al cui interno l'individuo agisce è l'orizzonte di senso che dà significato all'altruismo.

Tale tipologia di altruismo non si rifà quindi a fattori biologici innati o a norme sociali interiorizzate dall'individuo ma attiene proprio ad una forma di relazione interpersonale che si costituisce dinamicamente nel corso dell'interazione sociale.

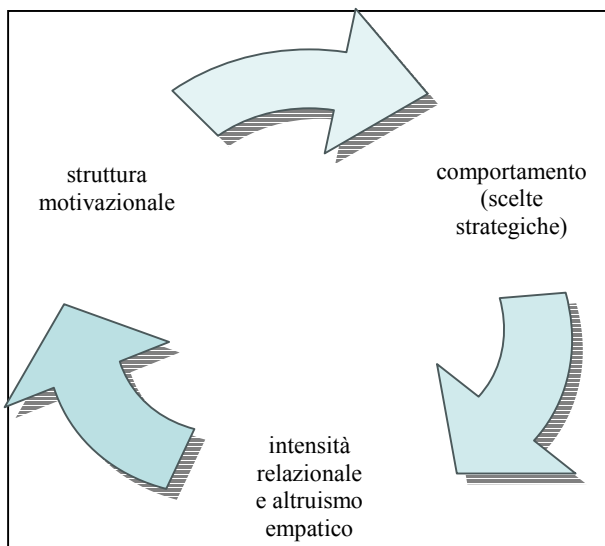
L'altruismo empatico (grazie al quale quindi, osservando l'altro vedo che siamo "simili" e sperimento l'empatia nei suoi confronti, che poi mi porta ad essere aperto verso di lui) deriva da una razionalità adattiva e discriminante in quanto il grado di apertura verso l'altro si modifica (adattivamente, per l'appunto) in itinere, in base al comportamento altrui nell'interazione. La correlazione tra intensità empatica e comportamento altruistico è stata studiata da più autori, uno tra i tanti: Hoffman, il quale asserisce che l'altruismo nasce dalla percezione di somiglianza/affinità con l'altro (il potenziale beneficiario).<sup>2</sup>

L'altruismo empatico, quindi, si diversifica ed è a metà strada tra altruismo selettivo/comunitario (l'altruismo che provo nei confronti dei membri del gruppo preconstituito del quale faccio parte) e altruismo universalistico, i cui destinatari sono anonimi. Nell'altruismo empatico, infatti, non individuo il beneficiario a priori in quanto appartenente ad un determinato gruppo che conosco, e *l'identità* altrui *conta*; l'idea che mi faccio dell'altro deriva dall'osservazione diretta del suo comportamento nel corso del tempo.

## Il modello

L'ipotesi da verificare è la seguente: in una rete sociale (interazione ripetuta) si sviluppa un rapporto coevolutivo tra strutture motivazionali e dinamiche comportamentali.

Si sviluppa quindi una natura circolare, schematizzabile come nella figura sottostante:



Si tratta di un'evoluzione culturale guidata da un meccanismo di modificazione dell'intensità relazionale. Mano mano che si interagisce con l'altro soggetto, il grado di similarità mostrato attraverso le scelte strategiche varia e all'aumentare conseguente dell'intensità relazionale, varia anche (per empatia quindi) il grado di altruismo che i soggetti inseriscono nella propria struttura motivazionale. Una nuova struttura motivazionale, a sua volta determinerà i comportamenti e

<sup>2</sup> A supporto dell'empatia come risultante della similarità tra individui vi è anche la recente scoperta di alcuni ricercatori di Parma dei cosiddetti "neuroni specchio" -> quando osservo un altro soggetto compiere un'azione, nel mio cervello si attivano gli stessi neuroni che si attivano quando sono io a compiere quella azione. All'osservazione di un mio simile quindi, il mio cervello si attiva come se fossi io ad agire al posto del soggetto che sto osservando.

dall'osservazione di essi nuovamente l'intensità relazionale sarà "aggiornata" con le nuove interazioni. La modificazione dell'intensità relazionale si tradurrà nuovamente in variazione del grado di altruismo, per cui della struttura motivazione, e così via...<sup>3</sup>

Nel modello quindi, si parte innanzitutto da soggetti che mantengano aperta la possibilità di dare valore positivo al benessere altrui nella propria funzione obiettivo (anche se inizialmente tale valore può assumere valore 0). La funzione di utilità è quindi quella di soggetti non (solo) autointeressati:

$$U_A = (1-w) \Pi_{AB} + w \Pi_{BA}$$

dove  $\Pi_{AB}$  è il benessere materiale di A nell'interazione con B

$\Pi_{BA}$  è il benessere materiale di B nell'interazione con A

w è il grado di altruismo, e assume valori:  $0 \leq w < 1$

Se  $w=1$  abbiamo l'altruista puro, che considera solo il benessere altrui, mentre se  $w=0$  si ha il caso dell'egoista puro, che considera solo il proprio benessere.

Nel modello si ha  $w < 1$ , per cui i soggetti sono altruisti parziali (nella definizione di Zamagni) ovvero agenti che "bilanciano" il benessere altrui con il proprio (ecco perché viene inserito anche il parametro  $(1-w)$  davanti al proprio benessere -> proprio per dare l'idea di tale bilanciamento)

La determinazione di w, in linea con il concetto di altruismo empatico, dipende dall'intensità relazionale e da un parametro che "traduce" l'empatia risultante dalla intensità relazionale in altruismo.

$$w = IR / (IR + b)$$

dove IR è l'intensità relazionale ed è così determinata:

- al tempo  $t=0$ ,  $IR=0$

successivamente:

- quando gli agenti osservano coincidenza tra la strategia propria e quella altrui,  $IR \rightarrow +1$

- quando gli agenti osservano divergenza tra la strategia propria e quella altrui,  $IR \rightarrow -1$

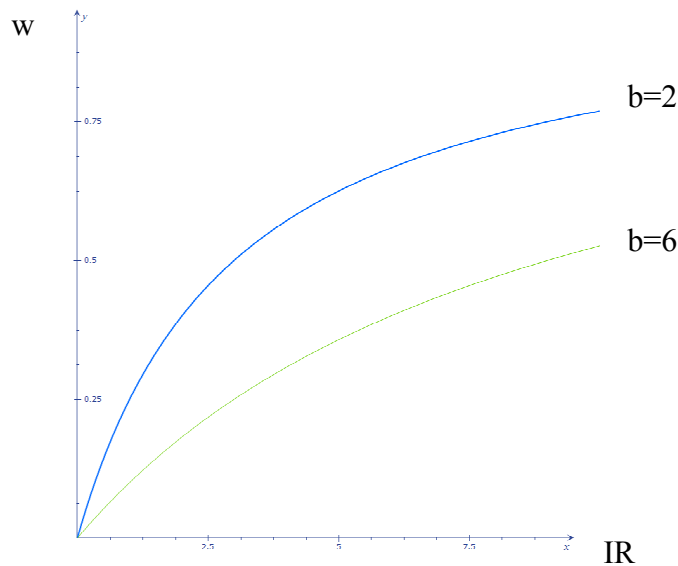
- b è il parametro che traduce l'IR, nella funzione di w, in w -> più b è basso, più alto è w, ossia: più l'intensità relazionale è tradotta in altruismo.

Graficamente la funzione è un'iperbole con asintoto in  $w=1$ . Il quadrante che ci interessa è chiaramente quello positivo; qui di seguito si presenta la funzione con due diversi valori di b. Più b è basso, più, all'aumentare di IR, ci si avvicina all'altruismo puro ( $w=1$ ).

L'altruismo w è funzione crescente di IR qualunque sia il valore di b, ma la crescita avviene in modo meno che proporzionale in quanto, nella formulazione della funzione di utilità, all'aumentare di w, il costo opportunità è rappresentato dalla diminuzione del peso del proprio benessere  $(1-w)$ . All'aumentare di IR, quindi, il soggetto aumenterà w ma, tenendo conto che così facendo diminuisce la considerazione del proprio benessere, lo farà in misura marginalmente decrescente.

---

<sup>3</sup> Uno degli autori, in un altro lavoro, del 2000 inserisce anche l'intensità relazionale stessa nella struttura motivazionale, ad indicare che i soggetti traggono "utilità/soddisfazione" anche dal "bene relazionale" in sé. (Sacco e Vanin: "Network Interaction with Material and Relational Goods: An exploratory simulation", in *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71, 2)



elaborazione Microsoft Math, di Microsoft Encarta

### Interazione di 2 soggetti motivazionalmente omogenei: un esempio numerico<sup>4</sup>

Fissato  $b=2$

	C	D
C	(2,2)	(0,3)
D	(3,0)	(1,1)

- $t=0$   
 $IR=0, w=0$   
  
 Funzione di utilità:  $U_A = \Pi_{AB}$   
 Strategia strettamente dominante: D  
  
 Esito dell'interazione: (D,D)
- $t=1$   
 $IR=1$  (perché nel periodo precedente i soggetti hanno usato la stessa strategia)  
 $w = 1/(1+2) = 1/3$

Funzione di utilità:  $U_A = (2/3) \Pi_{AB} + (1/3) \Pi_{BA}$   
 Considerando una razionalità semplice, che prevede che l'altro faccia quello che ha fatto nel periodo precedente... (ovvero D)

se si coopera:  $U_A = (2/3) 0 + (1/3) 3 = 1$   
 se si defeziona:  $U_A = (2/3) 1 + (1/3) 1 = 1$

<sup>4</sup> Tale esempio numerico non è quello presentato nel testo come "esempio numerico" ma è una mia applicazione avente lo scopo di chiarire maggiormente il meccanismo di variazione di IR e conseguentemente di w e delle strategie. Nell'esempio numerico del testo  $b=9$ .

Già al tempo  $t=1$  si è indifferenti tra cooperare e defezionare. Ipotizziamo che l'esito sia ancora (D,D)

- $t=2$   
IR=2 (+1 rispetto alla IR del periodo precedente perché nuovamente le strategie sono state le stesse)

$$w = 2 / (2+2) = 1/2$$

-> l'intensità relazionale è cresciuta e il grado di altruismo anche.

Funzione di utilità:  $U_A = (2/3) \Pi_{AB} + (1/3) \Pi_{BA}$

Considerando una razionalità semplice, che prevede che l'altro faccia quello che ha fatto nel periodo precedente... (ovvero D)

$$\text{se si coopera: } U_A = (1/2) 0 + (1/2) 3 = 1,5$$

$$\text{se si defeziona: } U_A = (1/2) 1 + (1/2) 1 = 1$$

Cooperare è la strategia strettamente dominante!

Razionalità simmetrica... esito dell'interazione: (C,C)

Da qui in poi IR aumenterà,  $w$  anche... ne risulta una cooperazione reciproca stabile.

Risultato: anche partendo con la defezione reciproca, due soggetti che siano comunque aperti alla possibilità di essere altruisti, con l'interazione e l'aumento conseguente dell'intensità relazionale inseriscono nella propria struttura motivazionale preferenze altruistiche e questo porta, dopo alcuni periodi, alla cooperazione reciproca.

#### Variante: soggetti altruisti benthamiani

Aniché considerare una funzione obiettivo che incorpori l'altruismo parziale, si può ipotizzare che l'apertura verso l'altro sia in linea con l'utilitarismo benthamiano, ovvero che la preferenza altruista dia peso positivo al benessere sociale anziché a quello dell'altro soggetto.

La funzione di utilità allora sarà:

$$U_A = (1-w) \Pi_{AB} + w (\Pi_{AB} + \Pi_{BA})$$

Mantenendo tutto gli altri parametri come nel caso precedente e ripetendo il calcolo delle strategie che ogni soggetto adotta in ogni periodo, si potrà rilevare che anche in questo caso emerge la reciproca cooperazione, ma dopo un numero di interazioni maggiore.

#### Interazione all'interno di una popolazione motivazionalmente eterogenea – simulazione<sup>5</sup>

Gli autori proseguono effettuando una simulazione di interazione tra 30 soggetti appartenenti a 6 tipologie di soggetti ottenuta grazie a Matlab:

#### n. 4 ALTRUISTI PARZIALI

---

<sup>5</sup> Nel testo è inserito, prima di questa parte, un caso generale di altruismo "sociale" ma non essendo poi utilizzato nella simulazione e discostandosi dall'accezione dell'altruismo come empatico, ho ritenuto di ometterlo.

n. 7 ALTRUISTI BENTHAMIANI

n. 8 ALTRUISTI RAWLSIANI, la cui funzione di utilità è la seguente:

$$U_A = (1-w) \Pi_{AB} + wR_A$$

dove  $R_A = \Pi_{BA}$  se  $\Pi_{AB} > \Pi_{BA}$   
 $R_A = \Pi_{AB}$  se  $\Pi_{AB} \leq \Pi_{BA}$

n. 4 EGOISTI PURI, la cui funzione di utilità è quella “classica” per cui:

$$U_A = \Pi_{AB}$$

n. 3 EGOISTI NIETZSCHIANI, la cui funzione di utilità è:

$$U_A = (1-w) \Pi_{AB} + w (|\Pi_{AB} - \Pi_{BA}|)$$

n. 4 EGOISTI POSIZIONALISTI, la cui funzione di utilità è:

$$U_A = (1-w) \Pi_{AB} + wP_A$$

dove  $P_A = \Pi_{AB} - \Pi_{BA}$  se  $\Pi_{AB} \leq \Pi_{BA}$   
 $P_A = \Pi_{AB}$  se  $\Pi_{AB} > \Pi_{BA}$

Viene inoltre introdotta nel modello una nuova ipotesi relativa a IR: quando la mossa strategica comune è (D,D) l'IR aumenta di 1 unità solo con una certa probabilità h. Questo perché non è possibile attribuire significato univoco alla defezione, vista la molteplicità dei tipi: defezionare potrebbe essere un modo per “ingannare” il prossimo (sfruttandone la cooperazione) oppure una strategia difensiva, in presenza di una IR ancora debole.

Inoltre, vista la molteplicità delle funzioni obiettivo, w non è più un'indicazione di solo “altruismo” ma è necessario generalizzarne il significato a quello che gli autori chiamano il “grado di influenza sociale” (ovvero al grado di considerazione del payoff altrui, nelle diverse modalità caratterizzanti ogni tipo).

La simulazione prevede 300.000 interazioni e ad ogni turno si verifica una sola interazione, tra due soggetti estratti a caso. Si fissano inoltre:

$$b = 3,2$$

$$h = 0,5.$$

Il programma simulativo produce 3 matrici, una relativa ai valori delle intensità relazionali (IR), una relativa ai valori di w ed una delle strategie (S) che indica con 0 la defezione e con 1 la cooperazione.

Senza riportare tutte le matrici, a titolo esemplificativo, qui di seguito se ne riporta una:

IR	W								S			
	330	326	342	0,991	0,990	0,990	0,990	0	0	0	0	
363	330	326	342	0,991	0,990	0,990	0,990	0	0	0	0	
365	332	394	336	0,991	0,99	0,991	0,99	0	0	0	0	
355	352	337	361	0,991	0,99	0,990	0,991	0	0	0	0	
318	358	389	322	0,990	0,991	0,991	0,990	0	0	0	0	
369	373	340	324	0,991	0,991	0,99	0,99	0	0	0	0	
372	347	351	330	0,991	0,990	0,990	0,990	0	0	0	0	
349	333	349	338	0,99	0,99	0,99	0,99	0	0	0	0	
336	346	314	356	0,99	0,99	0,989	0,991	0	0	0	0	

Il caso sopra riportato è piuttosto significativo in quanto, nonostante i valori di IR siano elevati (per cui anche quelli di  $w$ ), i giocatori defezionano (tutti 0 nella matrice S). Questo riflette il fatto che, al di là dei valori di  $w$ , ogni tipo di giocatore inserisce poi questo dato all'interno della sua funzione di utilità: nel caso degli egoisti puri  $w$  non compare proprio; nel caso dei rawlsiani si ha che essi si comportano come fossero egoisti puri, in quanto, iniziando l'interazione con una defezione reciproca, chi interagisce con il rawlsiano (in questo caso l'egoista, ma lo stesso discorso vale per tutti i tipi di questo modello) non è visto come il "debole" in quanto  $\Pi_{BA}$  è non è inferiore a  $\Pi_{AB}$ .

Analizzando tutte le tabelle è possibile osservare le strategie che emergono all'interno dei vari tipi (quando gli individui che interagiscono sono dello stesso tipo) e in tutte le possibili combinazioni. E' chiaro che le IR dipenderanno da quante volte ci si è incontrati, oltre che dal grado di similarità delle strategie implementate.

Gli autori considerano, a questo punto ogni coppia di interazione.

Uno schema finale che racchiude le informazioni principali in quanto a IR può essere quello della pagina seguente. Analogo schema è poi presentato relativamente alle strategie che emergono nelle varie relazioni.<sup>6</sup>

Evidenziando con colori diversi le situazioni "tipo" che si vengono a creare è facile confrontare intensità relazionali con strategie emerse: vi è piena sovrapposizione.

Come si è osservato sopra, parlando dell'interazione tra altruisti rawlsiani e egoisti puri, la particolarità interessante risiede nelle relazioni tra egoisti, che evidenziano alte intensità relazionali (la metà che nel caso di altruisti -> questo è dovuto al fatto che la probabilità  $h$  di aumentare di 1 unità l'IR in caso di (D,D) è stata fissata a 0,5) ma il cui esito è comunque la mutua defezione.

E' chiaro quindi che la relazione non basta, occorre, come si diceva inizialmente essere *aperti* a potenziali comportamenti altruistici.

	<b>intensità relazionale</b>	<b>strategia che emerge</b>
	IR molto alta	COOPERAZIONE
	IR molto alta con qualche "disturbo"	COOPERAZIONE
	<b>IR alta (ma circa la metà della "molto alta")</b>	<b>DEFEZIONE</b>
	IR con oscillazioni continue sugli stessi valori	INSTABILITA'
	IR con oscillazioni continue sugli stessi valori e IR negativa in altri casi	INSTABILITA' E DEFEZIONE
	IR bassa o IR negativa	DEFEZIONE

In particolare, i risultati mostrano:

⇒ cooperazione reciproca:

- tra altruisti parziali (interazioni tra soggetti omogenei)
- tra altruisti benthamiani (interazioni tra soggetti omogenei)
- tra altruisti parziali e benthamiani

⇒ defezione reciproca:

- tra egoisti rawlsiani (interazioni tra soggetti omogenei)
- tra egoisti puri (interazioni tra soggetti omogenei)
- tra egoisti nietzschiani (interazioni tra soggetti omogenei)
- tra egoisti posizionalisti (interazioni tra soggetti omogenei)
- tra egoisti rawlsiani e egoisti puri
- tra egoisti rawlsiani e egoisti posizionalisti
- tra egoisti puri e egoisti posizionalisti

⇒ instabilità (alternanza tra defezione e cooperazione): in tutti gli altri casi

<sup>6</sup> Queste sono mie rielaborazioni e sinterizzazioni dei risultati, non esplicitamente inseriti nel lavoro qui presentato.

	<b>Altruisti parziali</b>	<b>Altruisti benthamiani</b>	<b>Altruisti rawlsiani</b>	<b>Egoisti puri</b>	<b>Egoisti nietzschiani</b>	<b>Egoisti posizionalisti</b>
<b>Altruisti parziali</b>	600-700	qualche 600 qche valore basso qche valore negativo	0,1,2	1,2	valori negativi oppure 0,1,2	1,2
<b>Altruisti benthamiani</b>	500-600 e qche valore negativo	600-700 qche valore negativo qche valore basso	2,3,4	3,4	valori negativi oppure 2,3	3,4
<b>Altruisti rawlsiani</b>	valori negativi oppure valori bassi	valori negativi oppure valori bassi	sui 300	sui 300	valori negativi oppure valori bassi	sui 300
<b>Egoisti puri</b>	valori negativi oppure valori bassi	valori negativi oppure valori bassi	sui 300	sui 300	valori negativi oppure valori bassi	sui 300
<b>Egoisti nietzschiani</b>	valori negativi oppure 1,2	valori negativi oppure 1	0,1,2	1,2	sui 400	1,2
<b>Egoisti posizionalisti</b>	valori negativi oppure valori bassi	valori negativi oppure valori bassi	sui 300	sui 300	valori negativi oppure valori bassi	sui 300

#### LEGENDA

	IR molto alta
	IR molto alta con qualche "disturbo"
	IR alta (ma circa la metà della "molto alta")
	IR con oscillazioni continue sugli stessi valori
	IR con oscillazioni continue sugli stessi valori e IR negativa in altri casi
	IR bassa o IR negativa



Il collegamento tra IR e comportamenti quindi, risulta verificato nella simulazione.



caso “giallo” e “arancione”: soggetti molto diversi fra loro, adottando strategie diverse, non entrano in “sintonia” e la relazione è poco intensa (IR negativi o che “oscillano”): per loro non ci sono effetti rilevanti sull’altruismo empatico (w bassi o, quando IR è negativo, nulli) tali da portare alla



caso “azzurro chiaro”: soggetti simili tra loro, ma che defezionano; (IR alta, ma intorno alla metà rispetto a soggetti che sono simili e cooperano) hanno valori di “altruismo” (w)



caso “rosso”: soggetti diversi tra loro, con valori di IR molto bassi o negativi, e valori di w bassi o nulli. Anch’essi non sono in sintonia, e lo sono ancora meno che nel caso



casi “azzurri più intensi”: è il caso degli altruisti parziali e benthamiani. L’intensità relazionale è molto elevata, e sorretta dalla cooperazione. Questo si riflette in gradi di altruismo (w) elevati che inseriti nella struttura motivazionale portano a

Tali risultati quindi, sembrano confermare che l’altruismo deriva dall’intensità relazionale intesa come somiglianza nell’agire durante le interazioni. Naturalmente perché tale altruismo si concretizzi in cooperazione è necessario che la struttura motivazionale dei soggetti ne tenga conto. Dalla seconda tabella si può, infatti, notare che egoisti puri ed egoisti posizionalisti defezionano sempre e comunque, con chiunque si trovino di fronte, al di là dell’intensità relazionale costruita con quel soggetto – a dimostrazione del fatto che, affinché l’altruismo empatico si concretizzi, è necessario essere non puramente autointeressati.

## Reciprocità

Il concetto di reciprocità che scaturisce da questo lavoro è legato in particolar modo a quella che è chiamata la “reciprocità positiva”. O meglio: emergono sia la reciprocità positiva che quella negativa ma, particolare attenzione è da porre a quella positiva in quanto essa è analizzata con una prospettiva diversa da quella usuale.

Infatti la reciprocità (positiva – d’ora in poi quando ci riferiamo a reciprocità, è da intendere “positiva” se non indicato diversamente) è mostrata dal modello come

cooperazione reciproca che può emergere *endogenamente* come effetto *inintenzionale* di comportamenti *autenticamente altruistici*, che nascono, nel corso della relazione, per “empatia”.

E’ l’altruismo empatico, quindi, che crea le condizioni perché si affermi la cooperazione reciproca. Secondo gli autori, a differenza di altri lavori sulla reciprocità, che evidenziano in particolar modo la dinamica di “doni e controdoni”, qui, il focus e la prospettiva dalla quale si osserva la reciprocità, è il “dono incondizionato”.

Anzi, secondo gli autori, vi è un aspetto paradossale, nel sorgere della reciprocità: quando essa viene ricercata (nella logica del dono e contro dono) non c’è nulla che ne può garantire la concretizzazione, mentre quando essa non è cercata, ma si compiono atti autenticamente altruistici,

(che quindi non richiedo nulla in cambio) allora sarà molto più probabile che essa nasca e si mantenga. E' la stessa logica che possiamo ritrovare nei "giochi della fiducia" ampiamente analizzati nella letteratura: proprio per il fatto che il primo soggetto dà fiducia all'altro (il che significa che l'altro ha piena libertà di approfittarsene o di ricambiare) è un segnale di "gratuità" che spesso innesca il desiderio di contraccambiare, per cui di "reciprocare".

Vi è quindi un rapporto dinamico tra condizionalità ex-ante e risposte ex-post, per dirla à la Bruni:<sup>7</sup> "se ricevo incondizionatamente fiducia la probabilità di reciprocare è molto più alta".

La stessa logica è quindi rintracciabile nella reciprocità innescata da un atto altruistico puro, in cui, come indicano gli autori (pag. 478), si ha una "situazione di "squilibrio fisiologico", nel senso che la libertà e spontaneità degli atti altruistici dei soggetti coinvolti non possono determinare di per sé un *equilibrio* tra *doni* e *controdoni* [...]". E' proprio la possibilità di tale "squilibrio" che innesca nel beneficiario il desiderio di reciprocare.

Ma dove possiamo riscontrare, nel modello esposto, la logica della reciprocità? Per rispondere a questa domanda, gli autori riportano il pensiero di Karl Polanyi, analizzata da Musella e D'Acunto. Essi evidenziano che:<sup>8</sup>

"in una gran quantità di situazioni di interazione collettiva, i comportamenti degli individui non vengono coordinati né da un'istituzione specificamente economica come il mercato, né da autorità sovraordinate strutturate formalmente, bensì mediante un **sistema sanzionatorio**:

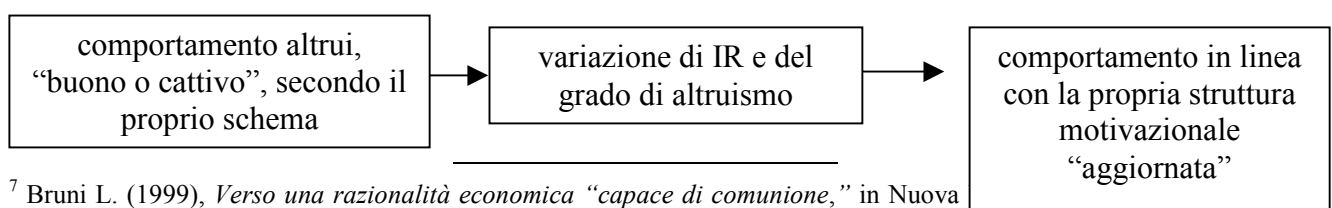
- a) avente origine nello specifico *codice di comportamento* imposto agli individui da una comunità intermedia di appartenenza, come la famiglia, la parentela, la rete amicale o una struttura associativa;
- b) non strutturato formalmente
- c) in cui il **potere di irrogare sanzioni e di attribuire premi** è "diffuso" tra i **membri della comunità** piuttosto che centralizzato (...)

Polanyi definiva "reciprocità" un modello di coordinamento delle attività produttive con queste caratteristiche."

Tale sistema sanzionatorio è presente, indirettamente, nel modello qui presentato, nella variazione della intensità relazionale (e conseguentemente del grado di altruismo, per cui anche della struttura motivazionale e dei comportamenti), che i soggetti effettuano ad ogni interazione, osservando il comportamento altrui.

Parlando di "empatia" ci si riferisce forse più a meccanismi "naturali", nel senso di automatici, che a valutazioni più razionali e deliberative. Ma rimane il fatto che, guardando il comportamento altrui, se lo si ritiene "diverso" dal nostro (probabilmente sottintendendo quindi un'accezione negativa), il nostro grado di apertura verso l'altro diminuisce, in certo senso "punendolo". Analogamente, quando l'altro si comporta come noi, lo "premiamo", aumentando il nostro grado di apertura nei suoi confronti e cooperando con lui.

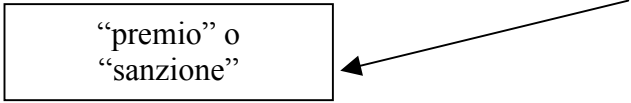
Schematizzando, ecco il sistema sanzionatorio presente nel modello<sup>9</sup>:



<sup>7</sup> Bruni L. (1999), *Verso una razionalità economica "capace di comunione,"* in Nuova pag. 479)

<sup>8</sup> Nel lavoro presentato, a pag. 474. Corsivo originale, neretto mio.

<sup>9</sup> Anche questa schematizzazione non è presente in modo esplicito nel testo.



“premio” o  
“sanzione”

Seguendo sempre l'impostazione di Polanyi, non è da tralasciare il riferimento al “codice di comportamento” che fa poi da benchmark per decidere se punire o premiare gli altri (distaccandoci dal modello ed affrontando il discorso in termini più generali). Un codice etico contenente determinati valori piuttosto che altri, tra l'altro, può essere determinante già nell'attrarre, in una determinata comunità, soggetti più o meno altruisti già di natura, o più o meno disponibili ad “aprirsi” eventualmente verso gli altri (i tipi del modello – i valori di  $w$  iniziali). Questo influisce direttamente anche nella composizione iniziale della popolazione che interagisce; soprattutto in un'analisi evolutiva (che nel modello manca), questo può determinare poi i risultati in termini di “sopravvivenza” di determinati tipi piuttosto di altri e, pertanto, lo stabilizzarsi della cooperazione piuttosto che della defezione.

Nel paragrafo finale dedicato alle “prospettive” future, gli autori fanno anche riferimento all'inserimento nel modello di accoppiamenti dei giocatori non “casuali” ma correlati positivamente alle relazioni sviluppatesi: “si potrebbe supporre che la probabilità di accoppiamento sia funzione dell'intensità relazionale e che gli individui siano portati ad interagire con maggiore frequenza con gli agenti con cui hanno instaurato relazioni più strette, a prescindere dalla comune o differente appartenenza tipologica”.<sup>10</sup>

### Le implicazioni nell'ambiente di lavoro<sup>11</sup>

Proprio questi due ultimi punti possono avere particolare rilevanza se applicati all'ambiente di lavoro.

- ⇒ Determinate prassi o codici etici presenti nell'organizzazione possono attirare lavoratori più o meno “altruisti” e questo, come si diceva, ha impatto poi sull'esito dell'interazione sociale (determina anche la composizione iniziale della popolazione – lavoratori all'interno dell'organizzazione)
- ⇒ Il clima cooperativo tra colleghi o nei team può sorgere nel corso dell'interazione per “empatia” quando i soggetti sono disposti a far rientrare nella propria struttura motivazionale componenti altruistiche
- ⇒ A seguito di intensità relazionali diverse tra i vari lavoratori, possono sorgere spontaneamente “gruppi” di lavoratori che preferiscono interagire fra loro, in quanto più in “sintonia” e più cooperativi, e soggetti con i quali nessuno intende interagire. Ci potrebbero essere allora team “forzati” meno cooperativi (e probabilmente meno produttivi anche) di quelli “spontanei” o comunque “meglio riusciti” dal punto di vista della sintonia tra i componenti. E' anche vero però che, in un'analisi evolutiva, questo potrebbe portare all'*imitazione* dei soggetti altruisti e pertanto ad una cooperazione reciproca diffusa.

---

<sup>10</sup> pag. 481. Io aggiungerei anche, nelle prospettive future, provare a considerare valori di  $b$  diversi a seconda dei tipi.

<sup>11</sup> Naturalmente anche questa parte è mia, per ricollegarsi al corso.