

## Riflessioni su *L'azione umana*, cinquant'anni dopo

di Vernon L. Smith

Cato Journal, Vol. 19, No. 2 (autunno 1999)

Il cuore del pensiero di Ludwig von Mises è la teoria dell'azione umana, o prasseologia, la scienza generale che egli cerca di formulare. All'interno di questa scienza più generale viene inclusa – o per meglio dire radicata – la catallattica, o la scienza dello scambio (Ludwig von Mises, *L'azione umana*, UTET, Torino 1959, pp. 1-3. Nel proseguo del testo le citazioni verranno indicate come Mises e pagina). Di conseguenza, per Mises tutto ciò che cerchiamo nello studio dell'economia in definitiva deriva dalla scelta individuale, la cui chiave è l'economia soggettivista (che a sua volta deriva dalla rivoluzione teorica di Menger, Jevons e Walras negli anni Settanta dell'Ottocento). Dunque, «la scelta determina tutte le decisioni umane. Scegliendo, l'uomo non sceglie soltanto fra le varie cose materiali e servizi. Tutti i valori umani sono offerti in alternativa. Tutti i fini e tutti i mezzi [...] sono ordinati in un'unica fila e soggetti a una decisione che sceglie una cosa e scarta le altre» (Mises, p. 3). Inoltre, «l'azione umana è necessariamente sempre razionale» (Mises, p. 18). Per Mises, questa è una verità, non un'ipotesi della quale verificare la correttezza. Ed è tale perché la prasseologia è neutra in merito a qualsiasi valore di giudizio concernente i suoi dati – vale a dire, i fini ultimi scelti nell'agire umano. Dunque, non c'è alcuna base oggettiva che permetta di asserire che le scelte di un individuo possano essere irrazionali.

Per Mises, le esternalità (che siano costi o utilità) non sono in linea di principio un problema, perché, come Coase, anch'egli sostiene chiaramente che esse comportano dei diritti di proprietà ben delineati – da qui la questione della proprietà di nessuno, o delle risorse pubbliche di libero accesso. Il problema consiste nel far sì che gli individui siano responsabili anche nel caso in cui il peso dei costi dell'azione umana venga sopportato da altri. Mises ritiene che il principio della responsabilità sia ampiamente accettato, e che ogni presunta mancanza sia da attribuire ai «vuoti lasciati in questo sistema» (Mises, p. 629). Infine, in questa mia concisa sintesi, vi saranno le forti opinioni che Mises esprime, com'è ben noto, contro l'interventismo: «Non ci sono azioni d'interferenza governativa nel mercato che, considerate dal punto di vista dei cittadini interessati, non possano che essere qualificate come confische o come doni. [...] Non esiste un modo giusto ed equo di esercitare l'enorme potere che l'interventismo mette nelle mani del legislatore e dell'esecutivo» [Nell'edizione inglese queste affermazioni chiudono il capitolo XXVII; in quella italiana, del 1959, manca completamente il paragrafo conclusivo del capitolo, dal titolo «Corruption», *NdT*]. Troviamo addirittura la prefigurazione del rent seeking e della public choice nella sua sintesi della discussione sulla corruzione, quando afferma che «la corruzione è un effetto abituale dell'interventismo» [Come per la citazione precedente, *NdT*]. Quindi, la teoria della scelta è molto più dell'aspetto “economico” delle attività umane ed è anzi un elemento centrale di tutte le azioni degli uomini.

Lessi per la prima volta Mises quando ero al CalTech, mentre mi laureavo in elettrotecnica. Fu una delle molte ragioni per le quali, in seguito, mi volsi all'economia. Nel leggere Mises 50 anni dopo, resto colpito da quanto ancora il testo sia stimolante, rilevante e incisivo per lo stato dell'economia alla fine del secondo millennio. Ha resistito molto bene al passare del tempo perché molti dei suoi temi

principali – i diritti di proprietà, le regole della responsabilità, l'efficacia dei mercati, l'inutilità dell'interventismo, la supremazia dell'individuo – sono divenuti degli elementi importanti nella teoria e nella pratica della microeconomia. Per di più, questi temi hanno guadagnato questa loro importanza grazie allo stesso Mises, ad Hayek e ad altri autori (per esempio, Coase, Alchian, North, Buchanan, Tullock, Stigler e Vickrey, per citarne solo alcuni), e non grazie alla teoria economica prevalente. C'è molto da aggiornare nel testo, ovviamente, poiché oggi pensiamo di sapere molte cose che non sapevamo 50 anni fa. Eppure il messaggio fondamentale di Mises sul modo in cui funziona l'economia è valido oggi come lo era allora. A essere grandemente cambiata è la metodologia di studio della natura delle decisioni umane. In questa breve occasione, mi richiamerò a molti dei temi esaminati da Mises per illustrare tale cambiamento. Inoltre, completerò la discussione con un commento su Hayek, poiché quest'anno ricorre il centenario della sua nascita. Abbiamo molto da festeggiare assieme agli austriaci!

### *Sull'azione umana e gli esperimenti di laboratorio*

La concezione di Mises dei metodi sperimentali riflette l'approccio metodologico universale di 50 anni fa, vale a dire che l'economia era necessariamente una scienza non sperimentale.

Da un lato naturalisti e fisici censurano l'economia per non essere una scienza naturale e non applicare i metodi e i procedimenti di laboratorio. [...] Ma l'esperienza alla quale le scienze naturali devono tutto il loro successo è l'esperienza dell'esperimento in cui gli elementi individuali del cambiamento possono essere osservati isolatamente. [...] L'esperienza di cui si occupano le scienze dell'azione umana è sempre esperienza di fenomeni complessi. Riguardo all'azione umana non sono possibili esperimenti di laboratorio. Noi non siamo mai in grado di osservare il cambiamento in un elemento soltanto, tutte le altre condizioni dell'evento essendo uguali a un caso in cui l'elemento considerato non cambiava. (Mises, pp. 7, 30)

Personalmente, credo che il motivo per cui l'economia era ritenuta una scienza non sperimentale fosse semplicemente che nessuno aveva provato a farla diventare tale né aveva interesse a provarvi. Dunque, la posizione di Mises era la prospettiva universale dell'epoca, e spesso la si ritrova ancor oggi. Infatti, Charles Holt, uno sperimentista illustre e importante, venne avvertito dal suo advisor del fatto che l'economia sperimentale «era a un punto morto negli anni '60 e sarà a un punto morto anche negli anni '80» (Kagel e Roth 1995, p. 428, n. 8). Ciò che risulta poco chiaro è il motivo per cui qualcosa che negli anni '60 era a un punto morto avrebbe dovuto sopravvivere per essere nuovamente tale negli anni '80. In questi pochi mesi che rimangono alla fine del 1999, resto in attesa che diventi un punto morto anche degli anni '90. E mi viene in mente la battuta di Paul Samuelson, il quale disse che la scienza procede di funerale in funerale.

In effetti, l'anno scorso era il cinquantesimo anniversario (passato senza riconoscimento alcuno) del primo scritto sugli esperimenti di mercato in economia (Chamberlin 1948). Ciò che Chamberlin credeva di aver dimostrato era che la teoria dei mercati concorrenziali non funzionava. (Benché gli esperimenti condotti fossero volti a preparare il terreno per la necessità della sua personale teoria sulla concorrenza monopolistica, i suoi esperimenti non dimostrarono il fallimento del mercato nel produrre guadagni sostanziali da uno scambio.) La critica e le modifiche da me apportate agli esperimenti di Chamberlin, compresa l'introduzione di ricompense monetarie, e un cambiamento della prospettiva sul ruolo delle istituzioni ("organizzazione di mercato") vengono riportati nel mio testo del 1991 (Smith 1991, pp. 1-55). Una volta riconosciuto il ruolo importante delle istituzioni (le regole di un mercato particolare), non c'è nulla di strano o di insolito nei risultati di Chamberlin. L'economia sperimentale è di forte sostegno alla teoria di Mises dei prezzi di mercato, ma anche della teoria dell'equilibrio in condizioni stazionarie o addirittura in cambiamento dinamico. Tale teoria veniva vista da Mises come una «costruzione ideale» (Mises, p. 240). E lo era davvero, come molti degli importanti contributi apportati da Mises stesso. Tale è la natura della teoria, completamente elabo-

rata senza l'aspettativa che qualcuno avrebbe davvero cercato di verificarla in laboratorio. Ciò che gli esperimenti di mercato fecero per me fu portare alla luce questa «costruzione ideale». Davanti ai miei stessi occhi, delle persone con informazioni isolate, e che quindi non avevano alcun sentore delle finalità che stavano ottenendo, massimizzarono i guadagni derivanti dai risultati dello scambio e dell'equilibrio approssimato.

Oramai ci sono state centinaia, forse migliaia, di dimostrazioni sperimentali della capacità dei mercati – soprattutto quando sono organizzati nella forma di “asta doppia” diffusa in tutti i mercati finanziari e di commodities – di produrre risultati competitivi efficienti, ma anche nei mercati di compensazione delle aste aperte e chiuse (si vedano Kagel e Roth 1995, Davis e Holt 1993, Smith 1991). Questi risultati, che sono stati replicati da molti studiosi, si dimostrano forti in merito ai soggetti utilizzati nei sondaggi: studenti universitari, laureati, studenti delle scuole superiori e insegnanti, uomini d'affari e donne. A metà degli anni '80, abbiamo condotto un esperimento utilizzando impiegati amministrativi del Dipartimento dell'Energia, rendendo così evidente che anche i regolatori possono fare mercato in modo altrettanto naturale.

Ciò che abbiamo imparato da tali esperimenti è che un qualsiasi gruppo di persone può entrare in una stanza, essere incentivato con un ambiente economico privato ben definito, e, spiegato per la prima volta il meccanismo dell'asta doppia orale, può creare un mercato che solitamente converge verso un equilibrio competitivo e si dimostra efficiente al 100% – vale a dire, il gruppo massimizza i guadagni da ogni scambio – in due o tre ripetizioni del periodo di addestramento. Tuttavia la conoscenza è dispersa, senza che nessun partecipante sia informato sulla domanda e sull'offerta del mercato, o che capisca cosa ciò significhi. E tutto questo dimostra straordinariamente ciò che Adam Smith definì «una certa propensione della natura umana [...] al commercio, al baratto e a scambiare una cosa per l'altra» (Adam Smith, *La ricchezza delle nazioni*, Newton Compton, Roma 1995, libro II, capitolo 2). Inoltre, dimostra l'asserzione di Mises secondo la quale «ognuno agisce per proprio conto; ma le azioni di ognuno tendono tanto alla soddisfazione dei bisogni degli altri che dei propri. Agendo, ognuno serve i suoi concittadini» (Mises, p. 251).

### *Sull'evoluzione e sulla mente primitiva*

La visione di Mises dell'evoluzione ben si accorda con le interpretazioni a lui contemporanee, come quella della psicologia evolutiva (Tooby e Cosmides 1992).

La mente umana non è una tabula rasa su cui gli eventi esterni scrivono la propria storia. Essa è dotata di una serie di strumenti per afferrare la realtà. L'uomo acquisisce questi strumenti, cioè la struttura logica della mente, nel corso della sua evoluzione da ameba al suo stato presente. Ma questi strumenti sono logicamente anteriori ad ogni esperienza. [...] Nessun fatto fornito dall'etnologia o dalla storia contraddice l'asserzione che la struttura logica della mente è uniforme in tutti gli uomini di tutte le razze, età e paesi. (M., pp. 34, 36)

Questa è essenzialmente anche l'attuale prospettiva della psicologia evolutiva sull'evoluzione, sulla mente e, specificatamente, sul linguaggio naturale. L'idea per cui noi acquisiamo gli strumenti della mente prima dell'esperienza viene illustrata particolarmente bene nello studio sul modo in cui acquisiamo il linguaggio: «Quando i ricercatori si concentrano su una regola grammaticale (degli esempi in lingua inglese sono gli algoritmi che aggiungono una “-s” finale ai nomi per formarne i plurali, e “-ed” per formare il passato di un verbo regolare) e tengono conto di quanto spesso un bambino vi obbedisca o li disattenda, i loro risultati sono sbalorditivi: qualsiasi regola si scelga, i bambini di tre anni vi obbediscono la maggior parte delle volte» (Pinker 1994, p. 271). L'interpretazione che ne viene data è che il cervello è pre-equipaggiato di circuiti pronti ad assorbire la sintassi di ogni lingua; l'inizializzazione del circuito richiede solo l'esposizione alle conversazioni altrui, esposizione che permette di impostare le opzioni. Le eccezioni (errori) dei bambini di tre anni in realtà contribuiscono a dimostrare questo principio: “Two mans are at the door”, o “He *builded* the

house”. I verbi e i nomi con costruzioni irregolari devono essere memorizzati e doppiati da un processo mentale che prima blocca l’algoritmo di flessione, poi riporta alla memoria il caso irregolare. Molti casi irregolari vengono utilizzati raramente dagli adulti, così serve più tempo per sviluppare il processo di bloccaggio e sostituzione, e i bambini di tre anni sostituiscono sempre l’algoritmo del caso regolare. È così che i moduli del linguaggio funzionano in modo naturale nel nostro cervello. Infatti, gli adulti fanno lo stesso. Quanto spesso si sente il passato di “strive” (“strove”) o di “tread” (“trod”)? Per molti, così raramente da regolarizzarli con *strived* o *treaded* (Pinker 1994, pp. 273-76). In effetti, “strove” e “trod” tendono ad apparire pretenziosi a molti, come se si volesse sottolineare che chi li utilizza sappia qualcosa d’importante che gli altri non sanno. Si noti che l’utilizzo di algoritmi di flessione rappresenta la modalità con cui il cervello conserva una scarsa memoria e le risorse di accesso. Abbiamo solo bisogno di conservare nella memoria le radici e le derivazioni fondamentali, e poi di invocare algoritmi autonomi per potenziare le parole basilari in un vocabolario molto più esteso. Così, «un americano medio diplomato alle scuole superiori conosce 45.000 parole – tre volte il numero di termini che Shakespeare è riuscito a utilizzare [...] nel totale delle sue opere teatrali e dei sonetti» (Pinker 1994, p. 150).

Tuttavia, alcuni respingono queste interpretazioni del linguaggio, sostenendo che le nostre capacità linguistiche non sono un adattamento ma un exattamento – uno strumento che si è evoluto per altri scopi e che è stato catturato o riciclato per un nuovo fine (Gould e Vrba 1981). Tale punto di vista, però, mi sembra che manchi il punto. L’adattamento può essere complesso, e la cattura di un modulo che a un biologo si presenta “come” sviluppato per un altro scopo è solo uno dei tanti percorsi che l’adattamento evolutivo può intraprendere. Ed è davvero una persona sapiente chi riesce a dire quale fosse il meccanismo biologico specifico per cui si erano originariamente evoluti. Infatti, non si deve pensare che il linguaggio si sia sviluppato perché un essere proto-umano pronunciò una parola che andò ad accrescere l’idoneità della persona alla sopravvivenza, e che questo gene-parola poi si sia diffuso nella popolazione. Mises non pretende di conoscere il modo in cui l’evoluzione abbia creato la capacità mentale del genere umano, ma per lui pensare alla mente come a un fenomeno evoluto è naturale semplicemente quanto credere che il processo evolutivo abbia creato braccia e gambe.

Gould e Lewontin (1979) hanno accusato molti biologi evolutivi di conferire troppo credito alla selezione naturale. I successori intellettuali di Mises troveranno divertente la valutazione di Pinker (1994, p. 359) dell’autorevole testo dei due: «Uno dei loro obiettivi era quello di minare le teorie del comportamento umano che ritenevano avessero delle implicazioni politiche di destra». Gould, professore di Harvard, è ovviamente un esempio preminente dell’asserzione fatta da qualche buon-tempone secondo la quale gli unici marxisti rimasti al mondo insegnano nelle università inglesi e americane. Sembrerebbe che gli studiosi di sinistra, che promuovono la perfettibilità dell’uomo attraverso il controllo sociale (vale a dire il governo), temano le implicazioni dell’attribuire troppa influenza alla natura, mentre quelli di destra (per lo meno quel sottoinsieme saldo sul concetto di governo limitato) temano le implicazioni staliniste della malleabilità umana. È il dibattito che vede contrapposte natura ed educazione, irto di pregiudizi politici sotterranei. Mises si pone dalla parte della natura, sostenendo che la mente possiede degli strumenti che non fanno parte dell’esperienza. Ma la mente possiede tali strumenti perché essi sono adattabili, perché si sono diffusi e sono prosperati in ambienti che non ne hanno bloccato l’espressione. Dunque, un importante punto di vista contemporaneo è dato dalla co-evoluzione di natura e cultura – la cultura influenza ciò che sopravvive e prospera, e la natura influenza ciò che è, più o meno, malleabile.

### Sulla contrapposizione fra azione conscia e azione inconscia

Per quanto riguarda questo aspetto, Mises è stato sorpassato dai recenti orientamenti nel campo delle neuroscienze, dal momento che afferma: «Il comportamento conscio o volontario è in netto contrasto col comportamento inconscio, cioè coi riflessi e le risposte involontarie delle cellule e dei

nervi del corpo agli stimoli» (Mises, p. 11). Egli vuole così affermare che l'azione umana sia consapevolmente intenzionale. Tuttavia, non si tratta di una condizione necessaria per il suo sistema. I mercati lì fuori vanno avanti indipendentemente dal fatto che la molla principale dell'azione umana implichi una scelta deliberativa consapevole.

Egli sottovaluta enormemente il funzionamento dei processi mentali inconsci. La maggior parte di ciò che sappiamo non è un ricordo dovuto ad apprendimento, né tanto meno il processo di apprendimento è accessibile alla nostra esperienza cosciente – la mente. Un bambino con uno sviluppo normale all'età di 4 anni ha imparato un linguaggio naturale sintatticamente corretto senza che nessuno glielo abbia insegnato. Come osservato da Pinker, «è dei bambini la maggior parte del merito per la lingua che acquisiscono. E infatti, siamo in grado di dimostrare che conoscono cose che non possono essere state loro insegnate» (Pinker 1994, p. 40). Anche gli importanti problemi decisionali che ci si prospettano vengono affrontati dal cervello al di sotto di un livello di accessibilità cosciente. Ciò è evidente quando, per esempio, si è alle prese con una decisione difficile, o si sta cercando di risolvere un problema, e si va a dormire per svegliarsi il giorno dopo avendo compiuto notevoli progressi o addirittura avendo trovato la soluzione. Come ha osservato il neuroscienziato Michael Gazzaniga con la sua prosa tipicamente chiara:

Nel momento in cui noi pensiamo di sapere qualcosa – vale a dire che quel qualcosa è parte della nostra esperienza consapevole – il cervello ha già fatto il suo lavoro. Si tratta di vecchie notizie per il cervello, benché “fresche” per “noi” (la mente consapevole). I sistemi costruiti nel cervello fanno il loro lavoro in modo automatico e ampiamente al di fuori della nostra consapevolezza. Il cervello termina il lavoro mezzo secondo prima che l'informazione che ha elaborato raggiunga la nostra coscienza. [...] Noi (vale a dire, le nostre menti) non abbiamo la minima idea di come funzioni tutto ciò e di come venga effettuato. Noi non pianifichiamo né articoliamo queste azioni. Semplicemente, ne osserviamo il risultato. [...] Il cervello inizia ad affrontare questo aspetto di “già fatto” del suo funzionamento, creando in noi l'illusione che gli eventi che stiamo vivendo si stiano verificando in tempo reale – e non *prima* che la nostra esperienza cosciente decida di fare qualcosa. (Gazzaniga 1998, pp. 63-64).

E in effetti, uno degli enigmi della neuroscienza riguarda il motivo per cui il cervello inganna la mente facendole credere di essere al comando dell'attività mentale. Comunque, nulla di tutto ciò modifica il significato dell'argomentazione di Mises. I mercati sono uno dei mezzi con i quali il cervello sociale estende la propria capacità d'informazione in elaborazione per altri cervelli e per potenziare la creazione di ricchezza, al di là di ciò che la mente è in grado di comprendere. Esattamente come la maggior parte di ciò che fa il cervello resta inaccessibile alla mente, così le persone non riescono a comprendere i mercati come dei sistemi che si auto-organizzano, coordinati dai prezzi per l'ottenimento collaborativo di profitti dallo scambio, senza che nessuno ne abbia l'incarico. Il funzionamento dell'economia è inaccessibile alla consapevolezza dei suoi agenti, comprese le persone che si occupano d'affari, come il funzionamento del loro cervello è inaccessibile alle loro menti. Le attività dell'economia non sono il prodotto, né potrebbero esserlo, della ragione conscia, che deve organizzare le proprie limitazioni e affrontare, con le parole di Hayek, «le implicazioni di quello straordinario fatto, rivelato dall'economia e dalla biologia, che l'ordine generato senza progetto può sorpassare di molto i piani esplicitamente concepiti dall'uomo» (Hayek 1988, p. 8).

### [Sulla specializzazione del circuito cerebrale per discernere i costi opportunità, e il nesso ragione-emozioni](#)

Un tema costante nell'opera e nel pensiero di Mises è l'idea che la scelta sia basata su paragoni fra diverse preferenze, effettuati da una persona ragionevole, che opera una riflessione e poi valuta pro e contro: «L'azione è un tentativo di sostituire uno stato di cose più soddisfacente a uno meno soddisfacente. [...] I costi sono uguali al valore attribuito alla soddisfazione cui si deve rinunciare

per raggiungere il fine al quale si tende» (M., pp. 93-94). «L'uomo soltanto è capace di trasformare gli stimoli sensori in osservazione ed esperienza. Lui solo può ordinare le diverse osservazioni ed esperienze in un sistema coerente. L'azione è preceduta dal pensiero» (Mises, p. 71).

Desidero a questo punto richiamare l'attenzione sul fatto che esiste una linea di ricerca animale e umana, risalente allo stesso anno in cui venne pubblicato *L'azione umana*, che spiega le basi di confronto della perdita di valore nel modo in cui funziona naturalmente il cervello degli animali. Zeaman (1949) riportò degli esperimenti in cui a dei ratti veniva insegnato a correre verso un obiettivo, con la motivazione di una grande ricompensa. Poi, gli animali venivano spostati su una ricompensa inferiore, ed essi rispondevano correndo più lentamente di quanto avrebbero fatto se in precedenza non avessero avuto la ricompensa più grande. Un secondo gruppo di ratti, diversamente, aveva iniziato dalla ricompensa piccola e successivamente era stato spostato su quella più grande: gli animali avevano accelerato la corsa immediatamente e più di quanto avrebbero fatto se non avessero prima avuto la ricompensa piccola. Questo primo esperimento era coerente con l'ipotesi che la motivazione si basasse sulla relativa ricompensa – o costo opportunità – e non su una scala di valori assoluti originati dal cervello. Eppure, all'epoca questo tipo di interpretazione non fu apprezzata. Da allora, la misurazione diretta dell'attività neuronale del cervello ha rivelato l'importanza del confronto fra valori relativi nel modo in cui effettivamente opera il cervello dei mammiferi. Così, sia il cervello della scimmia, sia quello del ratto, rispondono a confronti differenziali di ricompense. «Studi neurofisiologici sia sulle scimmie sia sui ratti dimostrano che i neuroni nelle aree a sei strati della corteccia orbitofrontale (sopra gli occhi) elaborano gli eventi motivanti, selezionano fra stimoli condizionati appetibili e avversi, e sono attivi nell'attesa dei risultati» (Tremblay e Schultz 1999, p. 704).

È ormai accertato che l'attività neuronale orbitofrontale delle scimmie consente loro di discriminare tra diverse ricompense, in diretta connessione con le preferenze dei singoli animali tra premi come uva passa, mele e cereali (in ordine decrescente di preferenza). Così, l'attività neuronale è maggiore per l'uva rispetto che per la mela quando al soggetto vengono mostrate entrambe, e lo stesso accade nel confronto fra mela e cereali. Tuttavia, l'attività collegata alla mela è maggiore nel confronto con i cereali rispetto a quello con l'uva passa. È l'opposto di quello che ci si aspetterebbe di osservare se le tre ricompense venissero codificate su una scala fissa di proprietà fisiche invece che su una scala relativa (si veda Tremblay e Schultz 1999, p. 706, fig. 4).

Dal momento che le tecnologie utilizzate negli studi sugli animali sono troppo invasive per essere applicate all'uomo, quale significato utile per noi possiamo trarre da questi resoconti sul funzionamento del cervello animale? La risposta è che altre ricerche hanno dimostrato che la corteccia orbitofrontale di esseri umani e scimmie svolge molte delle stesse funzioni generiche. Ciò è indicato da studi su esseri umani e scimmie che presentano danni a questo tessuto: entrambe le categorie esibiscono un'espressione alterata della ricompensa e delle preferenze, e un'alterazione della capacità di prendere decisioni e del comportamento motivazionale ed emotivo, il che porta a notevoli anomalie nel comportamento sociale.

Come osservato da Damasio nella sua disamina su questa letteratura: «Nonostante le marcate differenze neurobiologiche fra scimmie e scimpanzé, e fra scimpanzé ed esseri umani, esiste un'essenza condivisa sul difetto causato da un danno prefrontale: il comportamento personale e sociale è gravemente compromesso» (Damasio 1994, p. 75).

Alle persone piace pensare che una buona capacità di prendere decisioni dipenda dall'utilizzo della ragione, e che qualsiasi influenza possano avere le emozioni sia antitetica alle buone decisioni. Quello che non viene capito da Mises e da altri che in modo simile si affidano alla supremazia della ragione nella teoria della scelta, è il ruolo costruttivo svolto dalle emozioni nell'azione umana. Per esempio, Bechara et al., (1997) hanno studiato il comportamento di pazienti con dei danni al lobo frontale in esperimenti decisionali sotto condizioni d'incertezza e lo hanno paragonato a quello dei

soggetti normali.<sup>1</sup> Hanno dimostrato che i soggetti normali, quando vengono a conoscenza dell'ambiente sperimentale, entrano in una transizione critica in cui cambiano il proprio schema decisionale. Ma *prima* del cambiamento di decisione, i test sulla conduttività cutanea segnalano una risposta emotiva, mentre solo dopo il cambio di decisione essi sono in grado di articolare verbalmente il motivo del cambiamento. Dunque, il cervello emozionale agisce prima del cambiamento di decisione, mentre la ragione, nella forma della razionalizzazione verbale, entra in gioco dopo la decisione stessa. I pazienti con danni cerebrali, però, non mostrano alcuna risposta emozionale, non cambiano il loro processo decisionale e forniscono delle scusanti verbali per la loro scarsa prestazione. Un aspetto interessante è dato dal fatto che esiste un problema generico presentato da tali pazienti nella loro storia di vita, vale a dire una tendenza a perdere il lavoro, andare in bancarotta e avere delle difficoltà a prendere delle decisioni a lungo termine soddisfacenti. Bechara et al. (1997) ritengono che esistano dei segnali inconsci del cervello emozionale (a volte chiamato sistema limbico) che guidino o influenzino la formazione di strategie cognitive, e che questo circuito sia condizionato da lesioni del lobo frontale. Di conseguenza, le emozioni, lungi dall'esserne nemiche, potrebbero essere essenziali per le decisioni razionali, benché il cervello coscio e razionale sia l'ultimo a saperlo.

### *Sulla società umana e sulla cooperazione*

Secondo Mises, tutti i rapporti sociali sorgono dalla divisione del lavoro, resa a sua volta possibile dall'economia di mercato:

Nell'ambito della cooperazione sociale tra i membri della società possono allignare sentimenti di simpatia e di amicizia e il senso di appartenere gli uni agli altri. Questi sentimenti sono la fonte più deliziosa e più sublime delle esperienze umane e l'ornamento più prezioso della vita; [...] Tuttavia non sono essi a determinare [...] le relazioni sociali. Sono i frutti dell'azione sociale, che prosperano soltanto entro il suo ambito. [...] I fatti fondamentali cui è dovuta la cooperazione, la società, la civiltà e la trasformazione dell'animale uomo in essere umano stanno nella maggior produttività dell'opera eseguita nella divisione del lavoro rispetto al lavoro isolato, insieme al fatto ulteriore che la ragione umana è capace di riconoscere questa verità. (Mises, p. 140)

Voglio qui fornire un'interpretazione del tutto diversa di questi temi, senza, credo, negare o sminuire il senso principale del messaggio di Mises. La mia versione, basata su studi archeologici, etnografici, e sperimentali offre una prospettiva differente sulle origini psicologiche e sociali dello scambio, dei diritti di proprietà, e del denaro. Dal momento che ho già sviluppato altrove questo tema, vorrei cogliere questa opportunità per aggiornarlo e ribadirlo, nel rendere onore ai contributi durevoli di Mises (Smith 1998).

Fra i tratti umani universali, probabilmente secondo solo al linguaggio, troviamo il fatto che, se il contesto non è percepito come ostile, le persone sono continuamente, e in larga misura inconsapevolmente, dedite a comportamenti di in reciprocità con amici, collaboratori e perfetti estranei. Si invitano le persone che conosciamo a cena, e in seguito loro invitano noi. Si danno i propri biglietti

---

<sup>1</sup> Il compito dei soggetti consiste nel costruire il proprio ammontare di denaro girando delle carte da quattro tavoli. Le carte dei tavoli A e B fruttano 100 dollari, quelle di C e D 50. Ma nei primi due tavoli c'è una carta che rappresenta una perdita grande e non prevedibile. Le carte di penalità non sono disposte secondo uno schema e i soggetti non sanno quando dovranno smettere di girare le carte. Tutti i soggetti sono monitorati da elettrodi applicati sulla pelle per misurare la resistenza galvanica cutanea (GSR). Le risposte emotive agli eventi fanno sì che gli esseri umani sudino di più, e questo viene registrato sotto forma di incremento della conduttività cutanea, e misurato da una lettura galvanometrica superiore. Il primo risultato interessante dell'esperimento è l'esistenza di una risposta emozionale individuata nelle letture GRS dei soggetti normali prima della decisione di spostarsi dai tavoli A e B, ai C e D. Solo allora, seguendo il cambiamento nel processo decisionale, i soggetti erano in grado di articolare verbalmente il motivo per cui si spostavano di tavolo. La seconda osservazione importante è che i pazienti con delle lesioni al lobo frontale non si spostavano sui tavoli C e D, non presentavano alcuna modificazione nella misurazione GSR, e avevano la tendenza a fornire delle scuse verbali per la loro prestazione scarsa, alcuni prospettando l'idea che i tavoli A e B potessero migliorare.

del teatro a un amico quando si è fuori città, e questi poi ci darà i biglietti di un concerto a cui non potrà andare. Gli amici si scambiano favori, si prestano beni e forniscono servizi l'uno all'altro in modo autonomo, senza tenere esattamente il conto. Da qui, la tipica frase "ti devo un favore". Le società primitive di cacciatori e raccoglitori studiate negli ultimi 100 anni sono dotate di sistemi di scambio sociale che possiedono delle implicazioni economiche di ampia portata. Anche se alcune di queste società presentano delle forme di denaro, molte non ne hanno e si affidano interamente allo scambio sociale attraverso la reciprocità per catturare dei profitti dallo scambio stesso in un mondo senza denaro e refrigerazione. Le tipologie di questa istituzione variano enormemente, ma la loro funzionalità è la stessa. Vi è una marcata divisione del lavoro tra generazioni e tra i sessi: in genere, le donne, i bambini e gli anziani si dedicano alla raccolta e alla lavorazione degli alimenti vegetali; gli uomini e i ragazzi oltre i 18 anni di età cacciano; gli anziani dispensano consigli per la caccia e costruiscono attrezzi; le nonne assistono alla nascita e all'educazione dei bambini all'interno di un adattamento biologico umano tipico, ossia la menopausa, che permette di dedicare il lungo periodo della vita post-riproduttiva al servizio della famiglia e della comunità.

Questo istinto per la reciprocità è emerso con forza e in modo imprevisto in diversi esperimenti di laboratorio condotti in forma estensiva (Fehr, Gächter e Kirchsteiger 1996; McCabe, Rassenti e Smith 1996). Come sopra indicato, le ricerche di mercato sperimentali corroborano fortemente il tema Smith-Hayek-Mises della cooperazione attraverso istituzioni di mercato nelle quali i diritti di proprietà sfruttano il tornaconto personale per creare ricchezza. Tuttavia, una metà o più degli stessi soggetti che hanno inconsapevolmente massimizzato i guadagni derivanti dallo scambio in un'interazione anonima attraverso una serie di regole di mercato, sceglie anche di rinunciare a un'azione di tornaconto personale per il raggiungimento di risultati cooperativi attraverso la fiducia e l'affidabilità in interazioni anonime in giochi semplici e a informazione completa.

Ad esempio, in uno dei giochi di fiducia, 12 soggetti arrivano al laboratorio per «guadagnare del denaro in un esperimento di economia». All'arrivo vengono pagati 5 dollari per essersi presentati in orario e viene loro assegnato un terminale di computer in una stanza che contiene altre 40 macchine divise da separatori. Dopo che tutti i soggetti sono arrivati, vengono fatti entrare nel sistema, ognuno di loro viene abbinato in modo casuale e anonimo con un altro soggetto nella stanza, e a ognuno viene assegnata, ancora casualmente, la posizione di prima o seconda mossa.

Il gioco viene fatto una sola volta. Il primo a muovere può scegliere di dividere 20 dollari uniformemente, 10 per sé e 10 per il giocatore numero 2. In alternativa, può passare la mossa al giocatore 2, che raddoppia così il bottino iniziale a 40 dollari. Ora, il secondo giocatore ha due opzioni: prendere i 40 dollari senza lasciare nulla al giocatore 1, o prenderne 25 lasciandogliene 15. Qualunque sia la sua scelta, alla fine del gioco ogni soggetto viene pagato in modo riservato, e lascia l'esperimento. L'intero esperimento dura circa 15 minuti. Nessuno dei soggetti sa con chi è abbinato. Questo protocollo di gioco singolo e con abbinamento anonimo è ampiamente riconosciuto come modalità per definire le condizioni più favorevoli a mosse non-cooperative da parte dei giocatori. La teoria dei giochi presuppone che, in assenza di ripetizione di gioco, o di qualsiasi interazione passata o futura tra i giocatori, ognuno sceglierà le strategie dominanti, e ognuno darà per scontato che anche l'altro lo faccia. Di conseguenza, l'equilibrio (*subgame perfect*) del gioco è dato dall'opzione che il primo giocatore prenda 10 dollari e lasci altrettanto al secondo. Diversamente, se passa la mossa, il secondo giocatore sceglierà di prendere tutti i 40 dollari.

In alternativa, si supponga che il giocatore 1 sia una persona la cui policy d'interazione sociale sia spesso quella di dare il via a uno scambio amichevole. In questo contesto, il passare la mossa al giocatore 2 viene inteso come un'offerta di cooperazione. Il giocatore 1 rischia una possibile perdita di 10 dollari per un'opportunità di guadagno di 5. Questo può essere interpretato come un segnale per il giocatore 2: «Non sto rinunciando a 10 dollari certi perché tu mi lasci con 0; ti sto offrendo un ritorno del 250%, così da ottenerne a mia volta uno del 150%. Sono fiducioso sul tuo essere affida-

bile». Se il giocatore 2 ha una disposizione simile, abbiamo un commercio che frutta dei guadagni da uno scambio in cui il primo giocatore riceve 15 dollari e il secondo ne riceve 25.

La tabella sottostante elenca i risultati di un campione di 24 coppie di studenti non laureati e di un altro campione di 28 coppie di laureati in via di specializzazione. (I dati provengono da McCabe e Smith 1999; si veda anche Gunnthorsdottir, McCabe e Smith 1999). Ciò che se ne deduce è che metà del campione di studenti universitari, compresi i laureati in via di specializzazione, provenienti da tutti gli Stati Uniti e dall'Europa, con una certa formazione in economia e teoria dei giochi, sono fiduciosi, mentre una percentuale dal 64 al 75% delle controparti abbinate si è dimostrata affidabile. Perché una così grande proporzione di questi soggetti in interazione anonima ha rinunciato a un'azione di tornaconto personale non cooperativa che era prevista sia dalla teoria del gioco sia da quella economica? Noi pensiamo che il motivo sia semplice: la maggior parte delle persone in società relativamente stabili ritiene che alla lunga paghi di più il dimostrare una disposizione cooperativa e accomodante verso gli altri esseri umani. Questo atteggiamento abituale è così forte da sopravvivere anche in un gioco sperimentale non familiare, a interazione anonima e senza ripetizione; la maggioranza delle controparti, inoltre, ha capito il messaggio, e ha ricambiato a reciproco vantaggio. I nostri dati mostrano che i giocatori 1 che cooperano, rischiando l'abbandono, in media fanno più denaro di coloro che non cooperano.

**Tabella 1**  
**Numero (percentuale) di coppie che hanno ottenuto il risultato condizionale indicato divise per categoria di soggetti**

Risultato	Studenti non laureati	Laureati in specializzazione
(10, 10)	12 (50%)	14 (50%)
(15, 25)*	9 (75%)	9 (64,3%)
(0, 40)*	3 (25%)	5 (35,7%)

\* Numero di coppie che hanno ottenuto questo risultato condizionale al raggiungimento del secondo stadio del gioco (il giocatore 1 passa la mossa). Quindi, per quanto riguarda gli studenti, 12 giocatori 1 su 24 sono andati avanti, e 9 giocatori 2, contro 3, si sono dimostrati affidabili.

Voglio far notare anche che questo tipo di comportamento è stato caratteristico dei nostri antenati in forma evoluta, probabilmente per tutti gli ultimi due milioni di anni. E infatti, sarei d'accordo con Mises sul fatto che è stato attraverso lo scambio che siamo giunti a dove siamo oggi, tranne per il fatto che io ritengo che per la maggior parte della nostra storia, lo scambio sia avvenuto attraverso la reciprocità all'interno della famiglia o della famiglia allargata, vale a dire la tribù. Fu questo a gettare le basi per le prime specializzazioni, molto prima che nascesse il mercato. Di conseguenza, quando qualcuno inventò il baratto, e successivamente ciò che venne chiamata "moneta" (e di certo, come per il linguaggio, anch'essa è stato "inventata" molte volte nel tempo), gli esseri umani avevano già una vasta esperienza di scambio *sociale*. La moneta ha permesso la liberazione della mente dal rendiconto dei favori – vale a dire, dal bisogno di controllare periodicamente che il proprio conto di favori con un amico non fosse troppo sbilanciato. E questo nuovo elemento avrebbe reso possibile anche il commercio su lunghe distanze, il che oggi è culminato in mercati mondiali e nell'inizio dell'era del commercio elettronico (North 1991).

Il modello di individuo di cui sopra – che si comporta in modo non cooperativo in mercati impersonali e massimizza i profitti del commercio, ma coopera in scambi personali sempre per massimizzare i profitti – ci consente di capire il motivo per cui le persone continuano a voler intervenire nei mercati per "migliorare" le cose. *La loro esperienza di scambio sociale personale è che fare del bene* (essendo fiduciosi e affidabili) *porta del bene* (guadagni visibili derivati dallo scambio sociale). Nello scambio impersonale attraverso i mercati, i guadagni dello scambio non fanno parte della loro esperienza. Come osservò Adam Smith, questa «divisione del lavoro non deve essere

considerata in origine come effetto di una saggezza umana che abbia previsto e che abbia avuto per fine l'opulenza generale che ne è il risultato» (Smith, *La ricchezza delle nazioni* cit.). Lo scambio impersonale attraverso i mercati tende a essere percepito come un gioco a somma zero, percezione che in nessun modo riduce la capacità dei mercati di compiere ciò che formularono Adam Smith e Mises. I programmi interventisti, voglio dire, derivano dal fatto che le persone in modo inappropriato applicano ai mercati il proprio intuito e la propria esperienza di scambi sociali personali, e giungono alla conclusione che dovrebbe essere possibile intervenire per migliorare le cose. Le persone usano la loro intuizione, non la ragione (come sperato da Mises), nel pensare ai mercati, e facendo ciò, sbagliano.

### Conclusione

Sono due le caratteristiche, che appartengono solo agli ominidi, che con più probabilità sono centrali per l'emergere della specializzazione (l'ordine esteso di cooperazione), in quanto universali umani che hanno consentito ai nostri antenati proto-umani di «domin[are] sui pesci del mare e sugli uccelli del cielo, sul bestiame, su tutte le bestie selvatiche e su tutti i rettili che strisciano sulla terra» (Genesi 1,26). E si tratta: 1. dell'uso di un sofisticato linguaggio naturale, e 2. della reciprocità, o la «propensione della natura umana [...] al commercio, al baratto e a scambiare una cosa per l'altra» (Smith, *La ricchezza delle nazioni* cit.). È difficile immaginare che queste due caratteristiche si siano evolute in modo indipendente. Quasi certamente sono parte di un nesso biologico e culturale co-evoluzionario risalente a più di 2 milioni di anni fa. L'istinto per lo scambio spiega la sopravvivenza di sistemi di commercio in Cina, nell'ex Unione Sovietica e in altri luoghi di repressione di stato, e tentata repressione sociale.

Mises e Hayek hanno sviluppato e arricchito i principi di Adam Smith in un momento cruciale di questo secolo, quando il loro pensiero veniva ampiamente respinto come anacronistico, inattuabile, e ideologico. Loro hanno parlato a favore della libertà quando essa era priva del supporto popolare; e hanno parlato con discernimento e saggezza. Ma parlavano da prospettive indipendenti, e a volte contraddittorie. Per Mises, «la ragione [...] è il tratto caratteristico che [...] ha prodotto tutto ciò che è specificamente umano» (Mises, p. 88). Tuttavia, per Hayek la presunzione fatale «è l'idea che la capacità di acquisire abilità provenga dalla nostra ragione. Perché è proprio il contrario: la nostra ragione è il risultato di un processo di selezione evolutiva così come lo è la nostra morale», ma deriva da uno sviluppo in qualche modo separato, cosicché «non si dovrebbe mai supporre che la nostra ragione sia in una posizione critica superiore e che siano valide soltanto quelle regole morali che sono da essa avvallate» (Hayek 1988, p. 21). «Per capire la nostra civiltà si deve comprendere che questo ordine esteso [di cooperazione] non è derivato da un disegno o da un'intenzione umana ma è un risultato spontaneo. Esso è sorto dal conformarsi intenzionalmente a certe pratiche tradizionali e in larga misura morali, molte delle quali gli uomini tendono a detestare, il cui significato spesso non riescono a comprendere, la cui validità non possono provare e che tuttavia si sono diffuse abbastanza rapidamente tramite una selezione evolutiva – l'aumento relativo della popolazione e della ricchezza – di quei gruppi a cui è capitato di seguirle» (Hayek 1988, p. 6).

Benché sia stato Hayek, secondo me, il pensatore economico principale del XX secolo che capì quale dovesse essere la molla principale dell'ordine esteso, Mises fu l'esperto della scelta, e nessuno meglio di lui formulò la supremazia dell'individuo e la necessità di definire e coltivare i diritti individuali. L'economia sperimentale, creata nei 50 anni che ci separano da *L'azione umana*, si dimostra benevola con gli studiosi austriaci nel permetterci di dimostrare che l'ordine spontaneo, che opera attraverso l'istituto dei diritti di proprietà, mostra quelle attraenti caratteristiche che loro avevano teoricamente rivendicato per esso. Questo potere della dimostrazione è per me molto più impellente dell'appello alla ragione, soprattutto di Mises. Dopo tutto, si rivendica che la ragione stia dalla parte dell'interventismo di Stato, e questa forma di ragione trova modo di comandare le menti delle persone grazie alla sua superficiale corrispondenza con la loro esperienza, anche quando il sistema

da essa creato crolla su di loro, e loro restano a disperarsi su come tutto andrebbe bene se gli esseri umani non fossero così avidi.

### Bibliografia

- A. Bechara, H. Damasio, D. Tranel, A. R. Damasio (1997), *Deciding Advantageously before Knowing the Advantageous Strategy*, «Science», n. 275, 28 febbraio 1997, pp. 1293–94.
- E. Chamberlin (1948), *An Experimental Imperfect Market*, «Journal of Political Economy», n. 61, aprile 1948, pp. 95–108.
- A. Damasio (1994), *Descartes' Error*, Avon Books, New York 1994 (ed. it. *L'errore di Cartesio*, Adelphi, Milano 1995).
- D. D. Davis, C. A. Holt (1993), *Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton (N.J.) 1993.
- E. Fehr, S. Gächter, G. Kirchsteiger (1996), *Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence*, «Econometrica», n. 65, 1996, pp. 833–60.
- M. Gazzaniga (1998), *The Mind's Past*, University of California Press, Berkeley 1979 (ed. it. *La mente inventata*, Guerini, Milano 1999).
- S. J. Gould, R. Lewontin (1979), *The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm: A Critique of the Adaptationist Programme*, «Proceedings of the Royal Society», B205, 1979, pp. 581–598.
- S. J. Gould, E. Vrba (1981), *Exaptation: A Missing Term in the Science of Form*, «Paleobiology», n. 2, 1981, pp. 4–15.
- A. Gunthorsdottir, K. A. McCabe, V. L. Smith (1999), *Using the Machiavellian Instrument to Predict Trustworthiness in a Bargaining Game*, Economic Science Laboratory, University of Arizona 1999.
- F. A. Hayek (1988), *The Fatal Conceit*, University of Chicago Press, Chicago 1988 (ed. it. *La presunzione fatale*, Rusconi, Milano 1997).
- J. H. Kagel, A. E. Roth (1995), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton (N.J.) 1995.
- K. A. McCabe, S. J. Rassenti, V. L. Smith (1996), *Game Theory and Reciprocity in Some Extensive Form Experimental Games*, «Proceedings National Academy of Science», n. 93, 1996, pp. 13421–13428.
- K. A. McCabe, V. L. Smith (1999), *Comparison of Naive and Sophisticated Subject Behavior with Game Theoretic Predictions*, Economic Science Laboratory, University of Arizona 1999 (Anche in «Proceedings National Academy of Science», n. 7, marzo 2000, pp. 3777–3781).
- L. von Mises, *L'azione umana*, Einaudi, Torino 1959 [1949].
- D. North (1991), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1991 (ed. it. *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Il Mulino, Bologna 1997).
- S. Pinker (1994), *The Language Instinct*, William Morrow, New York 1994 (ed. it. *L'istinto del linguaggio*, Mondadori, Milano 1997).
- A. Smith, *La ricchezza delle nazioni*, Newton Compton, Roma 1995.
- V. L. Smith (1991), *Papers in Experimental Economics*, Cambridge University Press, New York 1991.
- V. L. Smith (1998), *The Two Faces of Adam Smith*, «Southern Economic Journal», n. 65, luglio 1998, pp. 1–19.
- J. Tooby, L. Cosmides (1992), *The Psychological Foundations of Culture*, in J. Barkow, L. Cosmides, J. Tooby (a cura di), *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Oxford University Press, Oxford 1992, pp. 19–136.
- L. Tremblay, W. Schultz (1999), *Relative Reward Preference in Primate Orbitofrontal Cortex*, «Nature», n. 398, 22 aprile 1999, pp. 704–708.
- D. J. Zeaman (1949), *Response Latency as a Function of the Amount of Reinforcement*, «Experimental Psychology», n. 39, 1949, pp. 466–483.

