

RECIPROCIÀ DI LUIGINO BRUNI

«In fondo l'“amore” è un'unica realtà, seppur con diverse dimensioni; di volta in volta, l'una o l'altra dimensione può emergere maggiormente. Dove però le due dimensioni si distaccano completamente l'una dall'altra, si profila una caricatura o in ogni caso una forma riduttiva dell'amore».

BENEDETTO XVI

1. INTRODUZIONE

Il tema della reciprocità, uno dei tradizionali campi di studio di discipline quali la sociologia e l'antropologia, da qualche anno ha destato pure l'interesse di autorevoli economisti ed è così entrato a far parte – a pieno diritto – dell'agenda di ricerca delle scienze economiche. Utilizzando “EconLit”, la banca dati dell'*American Economic Association* che censisce gli articoli apparsi in oltre 400 riviste di scienze economiche a livello mondiale, si rileva che tra il 1970 e il 2005 sono stati 286 gli articoli scientifici nel cui titolo era contenuta la parola chiave «reciprocità»; di questi ben 173 (cioè il 60%) hanno una data di pubblicazione posteriore all'anno 2000.

A stimolare la curiosità degli economisti nei confronti della reciprocità, dando vita ad un vero e proprio boom di pubblicazioni sull'argomento, ha senza dubbio contribuito il ricorso, sempre più frequente nelle scienze sociali, a strumenti di lavoro quali

la teoria dei giochi e l'economia sperimentale. Attraverso l'osservazione dei comportamenti assunti da persone reali in contesti controllati di laboratorio – i cosiddetti *experiments*, divenuti nel frattempo una sorta di collante metodologico per il dialogo interdisciplinare tra economisti, antropologi, biologi dell'evoluzione, sociopsicologi e sociologi – è stato possibile dimostrare empiricamente l'importanza della reciprocità nelle interazioni sociali. Relazioni rette dalla reciprocità emergono infatti con frequenza pure in contesti nei quali gli individui sono confrontati ad incentivi economici sfavorevoli (la scelta della reciprocità è costosa e implica il sacrificio di risorse personali), l'interazione è anonima e gli orizzonti temporali lungo i quali si svolge l'esperimento sono molto brevi (per esempio giochi *one-shot*). Inoltre l'evidenza empirica sul ruolo della reciprocità è stata attestata non solo all'interno delle società occidentali, ma pure presso gruppi etnici che vivono ai margini del villaggio globale, nell'intento di studiare se la reciprocità sia semplicemente il frutto dell'evoluzione culturale di una data comunità o possa invece rappresentare un archetipo della socialità umana ¹.

A fronte di un quasi generale consenso sulla consistenza empirica dei comportamenti reciproci, troviamo modelli teorici molto diversi per dar conto di quanto osservato in laboratorio. Le scienze del comportamento hanno tradizionalmente offerto due spiegazioni contrastanti della reciproca cooperazione: sociologi e antropologi tendono a considerare la disponibilità dell'individuo a subordinare il proprio interesse alle esigenze del gruppo sociale di appartenenza come il risultato di norme di comportamento talmente interiorizzate da rappresentare una vera e propria componente della natura umana. Gli economisti più ortodossi e i biologi tendono per contro a descrivere la mutua cooperazione come il risultato dell'interazione tra agenti egoisti che scelgono la reciprocità nell'intento di massimizzare, sul lungo periodo, il proprio benessere ². Negli ultimi anni si è aggiunta una terza spiegazione teorica, che interpreta l'affermarsi della reciprocità come il risul-

¹ Cf. ad esempio il volume di Heinrich et alii (2004).

² Cf. ad esempio Binmore (1994).

tato della presenza, in un dato gruppo sociale, di un numero sufficiente di persone – denominate «*strong reciprocators*» – caratterizzate dal desiderio di cooperare (in modo condizionale) con chi coopera e di punire “altruisticamente” (assumendosene cioè i costi) chi viola le norme della cooperazione, pur sapendo che non sarà possibile recuperare i costi della punizione in un secondo tempo.

Si assisterebbe così a un fenomeno di “selezione culturale” (diverso, evidentemente, dalla selezione naturale e biologica): comunità che sviluppano al loro interno una cultura della reciprocità riescono a prevalere nei confronti di società che non hanno questa matrice culturale. La presenza di gratuità (o altruismo) tra i membri di un dato gruppo contribuirebbe, inoltre, a intensificare i legami di cooperazione e questo finirebbe con il determinare una *performance* di gruppo superiore a quella raggiunta in società nelle quali non vi fosse spazio, accanto a forme di collaborazione più caute, anche per i comportamenti altruistici ³.

È in questo contesto, di crescente fermento intellettuale per l'argomento, che si inserisce anche il bel volume *Reciprocità* di Luigino Bruni (Mondadori, 2006), che se da un lato si colloca su una linea di continuità metodologica nei confronti della cospicua letteratura sul tema, dall'altro osa percorrere sentieri del tutto innovativi ed inediti.

La presentazione del volume è articolata in tre paragrafi. Il prossimo paragrafo cercherà di evidenziare i legami esistenti tra il lavoro di Bruni e lo studio pionieristico della cooperazione realizzato da Axelrod all'inizio degli anni '80 ⁴. Nel paragrafo 3 riassumerò brevemente il contenuto e la struttura del volume, mentre nel paragrafo 4 andrò a esplicitare quegli aspetti che rendono il testo di Bruni un contributo al dibattito attuale sulla reciprocità per molti versi inedito e originale.

³ Per un'ottima presentazione della teoria della *strong reciprocity* e delle sue implicazioni sul *design* ottimale delle istituzioni del welfare state e della politica sociale, cf. Gintis et alii (2005).

⁴ Cf. Axelrod (1985),

2. I LEGAMI CON LO STUDIO DI AXELROD

Buona parte dei lavori odierni sulla reciprocità riconosce di avere un debito intellettuale nei confronti delle pionieristiche indagini sulla cooperazione svolte da Robert Axelrod agli inizi degli anni '80. La domanda centrale da cui presero le mosse le ricerche di Axelrod fu la seguente: «Può, in un mondo di egoisti, in assenza di un'autorità superiore centralizzata e di istituzioni che rendano vincolanti gli impegni contrattuali, insorgere la cooperazione?» L'elemento più innovativo dell'indagine di Axelrod fu senza dubbio l'approccio metodologico. Per offrire una risposta all'interrogativo Axelrod invitò una quindicina di studiosi di varie discipline (psicologia, economia, scienze politiche, matematica, sociologia) a partecipare a un torneo informatizzato di «dilemma del prigioniero ripetuto». Il dilemma del prigioniero descrive – con il linguaggio della teoria dei giochi – una situazione di interazione strategica tra due soggetti che si affrontano in condizioni di completa simmetria, senza la possibilità di comunicare o di assumere impegni vincolanti l'uno verso l'altro. A entrambi i giocatori viene semplicemente chiesto di operare una scelta tra due possibili azioni: cooperare o defezionare. La cooperazione è un'azione costosa per chi la mette in atto, ma apporta benefici alla controparte. In questo contesto un soggetto mosso dal proprio interesse (massimizzare il *payoff* del gioco) opterebbe razionalmente per la defezione, poiché questa rappresenta la miglior risposta individuale indipendentemente dalla scelta operata dalla controparte (per questo viene definita una «strategia dominante»). L'esito del gioco è tuttavia paradossale: in equilibrio, quando entrambi i giocatori scelgono ciò che è razionale dal punto di vista individuale, assistiamo alla mutua defezione che rappresenta, per il gruppo, il peggiore dei mondi possibili; se i due avessero scelto la mutua cooperazione, infatti, la *performance* di entrambi sarebbe risultata superiore.

La situazione si complica quando si entra in un contesto di gioco ripetuto. L'eventualità che i giocatori si possano incontrare in futuro getta infatti un'ombra sulle decisioni presenti e questo è per Axelrod un elemento che può favorire l'instaurarsi della reci-

procità. Il torneo informatizzato organizzato da Axelrod venne vinto da una strategia denominata «colpo su colpo», una strategia di gioco molto semplice che coopera alla prima mossa mentre, dalla seconda mossa in poi, decide di imitare la scelta effettuata dalla controparte nella mossa precedente. Per Axelrod la vittoria della strategia «colpo su colpo» non fu casuale (infatti vinse pure un secondo torneo, con molti più partecipanti ai quali erano stati resi noti i risultati del primo torneo); sono le quattro qualità di questa strategia a conferirle il successo: «colpo su colpo» è una strategia buona (evita ogni inutile conflitto, cooperando alla prima mossa e continuando a farlo fintanto che l'altro coopera), si lascia provocare (dopo una defezione ingiustificata dell'avversario mette in atto una rappresaglia), sa però essere clemente (riprende a cooperare dopo che l'avversario ha ricominciato a farlo) e soprattutto segue un canone di comportamento cristallino, che consente all'avversario di prevederne con esattezza e dopo breve tempo le modalità di azione.

Come vedremo in seguito il lavoro di Bruni è strettamente legato – sia dal profilo del metodo scelto sia per quanto riguarda alcuni dei risultati ottenuti – all'indagine di Axelrod. Ma presenta anche alcune importanti differenze. A Bruni non interessano in primo luogo le ragioni per cui la cooperazione si può affermare in un mondo di soli egoisti. Al centro della sua attenzione troviamo piuttosto la vita civile nel suo insieme, fatta di contratti, di amicizia e di gratuità. Ebbene, Bruni cerca di capire in che misura la vita civile, per poter fiorire, abbia bisogno di una visione pluralista, abbia necessità di sviluppare al suo interno tutte le forme di reciprocità; se mancasse la biodiversità, se in una società non fossero presenti i molteplici registri della reciprocità, se, per esempio, accanto all'inciviltà della non-cooperazione ci fosse spazio solo per l'amicizia o per la gratuità, ma mancasse il contratto (che Bruni denomina «reciprocità-cauta»), potrebbe essere difficile sperimentare la cooperazione propria della vita civile.

In sostanza, il confine tra il civile e l'incivile attraversa tutte le forme di relazione umana. (...) Gli ultimi capitoli ci mostreranno che una convivenza che non sa attivare

tutte le forme di reciprocità finisce, inintenzionalmente, in un mondo fatto di soli contratti o nella non-cooperazione generalizzata. (...) Ho comunque scelto di concentrarmi su queste tre forme perché, per i motivi che vedremo, le considero degli archetipi di reciprocità che ritroviamo alla radice di molte esperienze concrete di socialità umana» (pp. XII-XIII).

Anche la seconda parte del libro di Axelrod ha alcuni punti in comune con l'indagine di Bruni. Axelrod effettua infatti un'analisi ecologica, supponendo che – attraverso un processo di selezione naturale – le strategie vincenti tendano a riprodursi più rapidamente, aumentando la propria frequenza nelle generazioni successive. Al contrario, le strategie uscite sconfitte dal torneo, tenderebbero – con il passare delle generazioni – alla graduale estinzione. Anche nell'analisi ecologica la strategia «colpo su colpo» risulta essere quella vincente che di generazione in generazione ottiene il punteggio più alto. Questo successo ne aumenta inizialmente la diffusione nella popolazione, ma una volta raggiunta una certa quota percentuale essa si stabilizza accanto ad altre strategie pure coronate da buone *performance*. Una volta affermata in una popolazione, la cooperazione fondata sulla reciprocità è poi capace di tutelarsi dall'invasione di strategie non cooperative. Questo – secondo Axelrod – dimostra che la reciprocità può prosperare anche in un mondo plurale, con tante altre strategie di tipo diverso. Il volume si conclude studiando l'impatto di alcuni parametri (premi e sanzioni alla cooperazione messi in atto dallo Stato, ruolo di una formazione che incoraggi le persone a preoccuparsi le une delle altre) sui risultati ottenuti.

3. L'ORGANIZZAZIONE DEL LIBRO

Il volume *Reciprocità* di Luigino Bruni si apre con due capitoli di rassegna e sintesi della letteratura. Nel primo capitolo l'autore si

sofferma sul dibattito contemporaneo attorno al legame esistente tra economia e reciprocità. Il secondo capitolo – che rivela la profonda conoscenza da parte dell'autore della storia del pensiero economico – narra quella che potremmo definire una sorta di «biografia dell'*homo oeconomicus*». Dopo questo esordio, che consente al lettore di intuire le ragioni della *fondazione solipsistica della teoria economica neoclassica* e i motivi per cui molti economisti contemporanei si stanno adoperando, in vari modi, nell'intento di arricchire l'impianto teorico-concettuale delle scienze economiche e di ridare spazio alla dimensione interpersonale in economia, il libro entra nel vivo del discorso.

Nei capitoli centrali del volume (3-5) l'autore introduce e descrive tre archetipi di reciprocità. Proprio mentre mi accingevo a leggere il manoscritto di Bruni mi è capitato tra le mani un editoriale del «Corriere della Sera» a firma di Francesco Alberoni, nel quale lo psicologo e sociologo lombardo si soffermava su tre categorie di persone che contraddistinguono altrettanti archetipi comportamentali⁵. Ho dovuto sorridere... benché il libro di Bruni fosse ancora in tipografia, pareva proprio che Alberoni lo avesse già letto. È infatti sorprendente e curiosa l'analogia tra le tre categorie di individui descritte in quell'editoriale e le forme di reciprocità illustrate da Bruni nei capitoli centrali del suo libro.

Per Alberoni esiste una prima categoria di soggetti che, in virtù di forti convincimenti ai quali non sono assolutamente disposti a rinunciare, diventano *persone caute e diffidenti*. Quando incontrano qualcuno che non conoscono lo osservano con cura, lo studiano, lo valutano per capire se starà dalla loro parte o se invece sarà contro di loro. In alcuni casi si preparano allo scontro, in altri decidono di ignorare completamente chi si trovano di fronte. In ragione di questo atteggiamento sospettoso e aggressivo vengono dai più considerate persone altezzose e superbe. Il secondo tipo di individui si comporta esattamente all'opposto. Anche se l'interlocutore ha un atteggiamento ostile nei loro confronti, non raccolgono la sfida, lo ascoltano con attenzione poiché vi è

⁵ Cf. Alberoni (2006).

sempre qualcosa di positivo con cui essere d'accordo. Sono *persone pronte alla resa e facili al compromesso*, ma questo non frutta loro solo stima e apprezzamento: al cospetto di gente astuta e spregiudicata questi soggetti, un po' sprovveduti, finiscono con l'essere sistematicamente sfruttati, poiché accettano impegni di cui qualcuno in seguito abuserà. La terza categoria di persone, nei confronti delle quali Alberoni manifesta una certa predilezione, sono soggetti *né arrendevoli né accondiscendenti*. Evitano le provocazioni e lo scontro, ma quando è necessario sono pronti ad affermare – con estrema chiarezza – il proprio punto di vista. Sicuri della propria cultura e delle proprie abilità, dopo aver ascoltato con rispetto e attenzione, sanno cogliere eventuali punti deboli nelle posizioni altrui... si tratta di persone da cui ci si sente sempre capiti e dalle quali si può sempre imparare qualcosa.

Questa semplice descrizione di comportamenti può esserci d'aiuto per cogliere la natura delle tre forme di reciprocità che Bruni chiama «reciprocità-cauta», «reciprocità-*philia*» e «reciprocità-incondizionale».

La prima forma di reciprocità, quella cauta, è in sostanza la reciprocità dei contratti. Essa, per potersi tradurre in cooperazione, richiede l'equivalenza (il contratto è giusto se i valori scambiati sono equivalenti), rappresenta una relazione condizionale (senza risposta della controparte non c'è interesse a instaurare il rapporto) e presuppone infine l'esistenza di regole e istituzioni in grado di applicare sanzioni qualora si assista ad una violazione delle clausole contrattuali. Dopo averne descritto le qualità, Bruni cerca di riassumerne l'essenza traducendo le caratteristiche della «reciprocità-cauta» in una strategia per affrontare un torneo di dilemma del prigioniero ripetuto, stile Axelrod. La strategia della reciprocità cauta C assomiglia a quella di «colpo su colpo», con la sola eccezione di non avere il coraggio di cooperare per prima (C inizia il gioco con una defezione e poi continua adottando la mossa giocata dalla controparte nel turno precedente).

La strategia C appartiene alla più vasta famiglia delle strategie «colpo su colpo», ma ha la sua specificità nel non cooperare mai per prima: non fa il primo passo co-

operativo, ma se incontra un soggetto che coopera al primo turno, C risponde, al secondo, reciprocando, e da quel momento in poi risponde colpo su colpo. C, dunque, risponde reciprocando, ma non coopera per primo (...) una cooperazione senza benevolenza o sacrificio. Una reciprocità – e qui starà il punto – che non solo non si opporrà alle forme più incondizionali di reciprocità, ma le può servire» (pp. 69-70).

Icona della seconda forma di reciprocità, la «reciprocità-*philia*», è per contro l'amicizia. Si tratta di una reciprocità più coraggiosa rispetto alla prima, che presuppone una diversa equivalenza (equivalenza nei termini della relazione, la «reciprocità-*philia*» non esige l'equivalenza matematica quanto un'adeguatezza della risposta) e l'uguaglianza (le parti che interagiscono devono trovarsi su un piano di uguaglianza). Altre caratteristiche della «reciprocità-*philia*» sono: la libertà e l'elettività (l'amico viene scelto, liberamente) e una certa condizionalità che l'autore chiama, prendendo a prestito una definizione di Caillé, «incondizionalità-condizionale» (la «reciprocità-*philia*» fa il primo passo, compie un atto di fiducia *ex-ante* ed è capace di perdonare, ma per la continuazione del rapporto necessita la risposta dell'altro). Rispetto al contratto, l'amicizia richiede un orizzonte temporale sufficientemente lungo per consentire la continuità del rapporto, una disposizione degli agenti favorevole al mantenimento nel tempo della relazione e l'intenzionalità («nell'amicizia i perché sono quasi tutto», p. 80). Infine non è possibile prescindere dall'identità degli interlocutori (nell'amicizia l'identità della persona amica è cruciale). Nel caso della «reciprocità-*philia*», la strategia che ne riassume le qualità (e che Bruni denomina B) corrisponde a quella di «colpo su colpo», uscita ripetutamente vincitrice dai tornei informatizzati di Axelrod.

La terza e ultima forma di reciprocità viene denominata «reciprocità incondizionale». Due sono i campi classici in cui si manifesta questa terza forma di reciprocità: «[nelle] scelte che sono espressione diretta di virtù civiche e [nelle] scelte ispirate alla logica dell'*agápe*» (p. 92). Unica caratteristica fondamentale di que-

sta terza forma è quella che l'autore definisce la «libertà della gratuità». Scrive Bruni:

La libertà presente in questa terza forma di reciprocità è più radicale: infatti l'azione che non è condizionata dall'azione degli altri è più libera di quella condizionale. La libertà che nasce dall'obbedienza a una convinzione interiore, che è espressione di una motivazione intrinseca, è forse la libertà più alta che possiamo immaginare (p. 93).

Rispetto alle due forme precedenti, la «reciprocità incondizionale» rinuncia al postulato di equivalenza («la gratuità è la rinuncia alla stessa idea di calcolo delle equivalenze») e di condizionalità, sia rispetto al singolo atto (come nel caso dei contratti) sia rispetto alla disposizione della controparte (come avviene nella *philia*). La «reciprocità incondizionale» si differenzia poi dalla *philia* per la rinuncia al principio di uguaglianza (quando s'incontrano due persone mosse da «reciprocità incondizionale» non si produce infatti uno scambio di equivalenti ma «un incontro di gratuità») e a quello di elettività («la gratuità è proprio antielettiva e universalistica»). Questa forma di reciprocità infine non presuppone la continuità (la gratuità può esplicarsi anche in un incontro che resterà unico nel tempo) e può prescindere dalle intenzioni e motivazioni degli altri agenti. Per contro, per essere scelta, questa terza forma di reciprocità richiede la presenza di una ricompensa intrinseca. È in virtù del valore intrinseco associato all'azione gratuita che nasce la motivazione alla «reciprocità incondizionale», una gratificazione intrinseca che chi segue un tale comportamento ottiene dall'azione stessa, prima e indipendentemente dal suo risultato:

[le persone che scelgono questa terza reciprocità, per esempio «chi perdona settanta volte sette» e l'artista] non condizionano il loro comportamento “vocazionale” alla risposta degli altri, ma i risultati che la loro azione raggiunge dipendono anche dalle risposte degli altri con cui interagiscono. Un'espressione sintetica per indicare

questa logica di reciprocità è gratuità: l'azione ispirata alla gratuità è infatti relazionale (non è individualistica) ma non è condizionale alla risposta degli altri. In questo senso le virtù civili, l'agápe e l'arte sono faccende di gratuità (pp. 92-93).

È molto importante la distinzione tra la «reciprocità incondizionale» e l'altruismo. Infatti la reciprocità gratuita, pur non essendo condizionale, resta condizionata (nei risultati) dalle scelte operate dagli altri e in questo senso non rappresenta una rinuncia alla reciprocità (la felicità di chi mette in atto la gratuità dipende fortemente dalla presenza o assenza della risposta reciprocante). Presenza di un agente non solo consequenzialista ma che tiene pure conto di una componente deontologica:

Se, infatti, eliminiamo tutte (tranne la libertà) le caratteristiche che abbiamo individuato nelle due precedenti forme di reciprocità, per quali ragioni con l'azione gratuita dovremmo ancora avere a che fare con una forma di reciprocità, e cioè con una interazione, e non invece con un atto unilaterale? Infatti, il modo tradizionale di guardare agli atti non condizionali e al dono equipara, spesso, la gratuità all'altruismo: l'altruismo infatti è un comportamento che può rinunciare sia alla condizionalità sia alla reciprocità, mentre, nella lettura che qui propongo, la gratuità rinuncia solo alla condizionalità (p. 94).

La «reciprocità incondizionale», rappresentata dalla strategia G, affronta il dilemma del prigioniero ripetuto scegliendo sempre, e dunque indipendentemente dalle mosse della controparte, la cooperazione.

La parte del libro più ostica per chi non ha familiarità con i modelli di teoria dei giochi, con le simulazioni numeriche e le analisi evolutive, ma senza dubbio anche la parte più avvincente del volume è rappresentata dai capitoli 6, 7 e 8. Combinando il rigore del metodo scientifico a una straordinaria efficacia nel tradurre, in un linguaggio comprensibile a tutti, le proposizioni for-

mali, nell'ultima parte del volume l'autore dimostra come si potrebbe configurare l'evoluzione culturale e sociale di una comunità in cui, oltre all'inciviltà della non-cooperazione, esistono una sola, due o tutte e tre le forme di reciprocità. Lo strumento di dimostrazione è nuovamente quello del Dilemma del prigioniero ripetuto, analizzato con il linguaggio dei giochi evolutivi e variando il grado di biodiversità (il numero di strategie presenti) e il peso relativo di ciascuna strategia nella popolazione. Alcuni dei risultati evidenziati, per nulla scontati, sono di grande rilevanza pratica, come ben attestato dal capitolo conclusivo. Il volume si conclude infatti con tre applicazioni nelle quali Bruni illustra quanto gli insegnamenti emersi dagli ultimi capitoli del libro possano tornare utili ai fini della fioritura della reciprocità nel contesto civile. Le esemplificazioni riguardano il movimento della responsabilità civile, la microfinanza e le imprese a movente ideale.

4. LE SCELTE INEDITE E LE TESI FONDAMENTALI DI BRUNI

Nel leggere questo volume, non ho potuto non constatare la straordinaria analogia tra il messaggio culturale contenuto nell'opera di Bruni e quello della recente enciclica di Benedetto XVI *Deus Caritas Est*⁶. Centrale nel lavoro di Bruni è infatti la tesi che la «reciprocità è una, ma le reciprocità sono molte». La vita civile fiorisce, in altre parole, solo se riesce a tenere assieme, ben combinati e assortiti fra loro, i vari registri della reciprocità, quella cauta dei contratti, la «reciprocità-*philia*» dell'amicizia e la «reciprocità-incondizionale» e gratuita dell'*agápe*. Non è in sostanza corretta né la tesi liberista secondo cui la ricerca dell'interesse personale è sufficiente per promuovere il benessere delle nazioni, né la posizione di chi considera il mercato e i contratti come destinati, con il loro stesso sviluppo, a causare una desertificazione

⁶ Cf. Benedetto XVI (2006).

della vita civile. Entrambe le posizioni tradiscono una lettura manichea della realtà.

Abbiamo già avuto modo di sottolineare più volte che una comunità che non sa cogliere queste opportunità di cooperazione è “più povera” di capitale sociale e civile, e difficilmente sa attivare circoli virtuosi di sviluppo. Abbiamo detto che anche la cooperazione strumentale e puramente condizionale dei contratti e quella “cauta” delle interazioni ripetute richiedono civiltà e sono segno e costruttrici di essa: leggi efficaci, convenzioni, giudici non corrotti sono tutti indicatori di vita civile. Al tempo stesso, sono convinto che una civiltà fiorisce quando riesce ad attivare più forme di reciprocità (pp. 90-91).

Per queste ragioni definisco, in linea con l’economia civile, anche la reciprocità del contratto una conquista civile, che, lo ripeto, non solo non si oppone di necessità alle altre forme più “genuine” di reciprocità, ma consente a persone non legate da vincoli di sangue, di etnia, di clan, di poter intrattenere, se lo vogliono, e quindi liberamente, una relazione che spesso è mutuamente vantaggiosa, e quindi costruttrice di legami civili e di sviluppo economico e sociale (p. 65).

E qui il pensiero di Bruni incrocia, con forti analogie, seppure su un piano differente, il discorso relativo all’amore affrontato dall’enciclica *Deus Caritas Est*. Anche rispetto all’amore vi sono infatti due visioni antitetiche. Alcuni esagerano da una parte, esaltando il ruolo di *eros*, l’amore mosso dal desiderio di possedere, rivendicandone la totale indipendenza dalle forme di amore disinteressato. Altri considerano invece *eros* sempre e comunque un attentato alle forme più alte dell’amore quali l’*agápe*. Scrive in proposito Benedetto XVI:

In realtà *eros* e *agápe* – amore ascendente e amore discendente – non si lasciano mai separare completamente l’uno dall’altro. Quanto più ambedue, pur in dimensioni

diverse, trovano la giusta unità nell'unica realtà dell'amore, tanto più si realizza la vera natura dell'amore in genere. Anche se l'*eros* inizialmente è soprattutto bramoso, ascendente – fascinazione per la grande promessa di felicità – nell'avvicinarsi poi all'altro si porrà sempre meno domande su di sé, cercherà sempre di più la felicità dell'altro, si preoccuperà sempre di più di lui, si donerà e desidererà “esserci per” l'altro. Così il momento dell'*agápe* si inserisce in esso; altrimenti l'*eros* decade e perde anche la sua stessa natura. D'altra parte, l'uomo non può neanche vivere esclusivamente nell'amore oblativo, discendente. Non può sempre soltanto donare, deve anche ricevere. Chi vuol donare amore, deve egli stesso riceverlo in dono. In fondo l'“amore” è un'unica realtà, seppur con diverse dimensioni; di volta in volta, l'una o l'altra dimensione può emergere maggiormente. Dove però le due dimensioni si distaccano completamente l'una dall'altra, si profila una caricatura o in ogni caso una forma riduttiva dell'amore (pp. 20-21).

Gli ultimi capitoli del libro di Bruni sono all'insegna di questo spirito e dimostrano come sia necessaria la presenza di tutte e tre le espressioni della reciprocità affinché una società possa dirsi veramente «civile».

Se per esempio in una società mancasse la «reciprocità-incondizionale» (la gratuità, l'*agápe*), una parte dei suoi membri (chi conosce solo la «reciprocità-cauta») non sperimenterebbe mai la cooperazione. Solo la gratuità sa infatti risvegliare i cooperatori dormienti.

La terza forma di reciprocità è anche quella che può produrre i danni civili maggiori, ma è anche e soprattutto quella che dà sapore e qualità alla convivenza civile, che risveglia reciprocità sopite e inutilizzate, che sblocca situazioni di stallo, che include nella dinamica civile gli esclusi e li può trasformare in costruttori di reciprocità (p. 111).

Se, oltre alla non-cooperazione, fossero presenti nella società solo due dei tre registri della reciprocità (per esempio la *philia* e la gratuità), ma mancasse la «reciprocità-cauta», l'unica forma di reciprocità capace di emergere da sola sarebbe la *philia*⁷. Affinché però questa possa affermarsi sulla non-cooperazione, è indispensabile “dosare” la presenza della «reciprocità-incondizionale» (troppi atti incondizionali avrebbero infatti come effetto non solo l'estinzione dei comportamenti mossi da gratuità, ma anche la conseguenza – non intenzionale – di far vincere la non-cooperazione generalizzata N sulla *philia*).

Grazie al loro comportamento non cooperativo, gli N ottengono una “rendita”. E questo rappresenta un problema, perché la rendita ottenuta diventa un segnale che incoraggia chi segue una strategia N a proseguire nella propria azione: così la quota degli N cresce nel tempo ed essi vengono imitati, fino a “invadere” le altre strategie di reciprocità (p. 115).

In un'ottica di lungo periodo, nella quale i fenomeni imitativi (all'interno della stessa persona, o tra persone diverse) potrebbero risultare importanti, il risultato finale si potrebbe configurare, sotto certe condizioni, come una coesistenza di «reciprocità-incondizionale» e di *philia*.

La situazione migliorerebbe notevolmente se in una comunità fossero attivate tutte e tre le forme di reciprocità; in questo caso, infatti, la possibilità che si affermi una «reciprocità-incondizionale» richiederebbe condizioni meno forti, e sarebbe quindi più probabile. La presenza della «reciprocità senza gratuità» dei cauti può, dunque e paradossalmente, favorire il fiorire della stessa gratuità rispetto alla *philia* e alla non cooperazione.

⁷ Questo risultato vale in un'organizzazione o in una comunità nella quale i vari attori considerano la struttura organizzativa e le culture come date. Sono quelle situazioni nelle quali i soggetti giocano senza essere “eliminati” o senza “imitare” le strategie che hanno maggiore successo.

[Le strategie caute sono] come delle piante che riescono a crescere in territori molto impervi e, una volta che esistono, consentono con la loro presenza che anche piante più delicate (come la pianta della gratuità) possano svilupparsi in quel territorio (p. 177).

L'ultimo e significativo messaggio del volume riguarda il ruolo, essenziale, delle istituzioni, delle leggi, dei tribunali per il buon funzionamento della vita civile e per l'affermarsi della cooperazione. A queste istituzioni spetta infatti il compito di favorire il mantenimento degli impegni presi, la solidità dei contratti e le relazioni reciproche, introducendo un costo per la defezione e una ricompensa per la cooperazione. Quanto più una società rende difficile la vita ai comportamenti di reciprocità (o perché la rende costosa, o perché la premia poco), tanto più essa corre il rischio di scivolare nella non cooperazione, poiché diventa necessaria nella popolazione una percentuale elevata di soggetti mossi da *philia*, affinché nel tempo possa emergere la reciprocità.

Le pagine finali del libro risuonano quasi come un monito per quelle espressioni della vita civile – considerate dall'autore come fondamentali per la società quanto «il lievito per la pasta e il sale per la terra» – che traggono le ragioni del proprio agire da forti moventi ideali. Occorre infatti che in queste organizzazioni si faccia attenzione a non giudicare il mondo in modo troppo manicheo, diviso cioè in «cattivi e buoni». Se si pone l'asticella troppo in alto e si escludono a priori le forme caute di reciprocità (poiché non considerate abbastanza generose e «alte»), il risultato nel medio periodo potrebbe essere l'estinzione dell'organizzazione stessa. Ma è in agguato anche un secondo tipo di rischio. In seguito alle inevitabili delusioni provocate dagli incontri con soggetti opportunistici e forse all'eccessiva enfasi posta, da chi ha avviato l'organizzazione, sull'unico registro considerato valido (la vocazione e la «reciprocità incondizionale»), i dirigenti di seconda generazione potrebbero reagire abdicando semplicemente alla gratuità. Questo comporterebbe, tuttavia, la scomparsa dal sistema di un «grado di libertà» – la gratuità appunto – con la conseguenza di impoverire notevolmente la dinamica civile e di minare

alle fondamenta il movente ideale attorno al quale si era forgiata l'identità e la ragione stessa di esistenza dell'organizzazione.

LUCA CRIVELLI

BIBLIOGRAFIA

- F. Alberoni (2006), *Chi vuol piacere, chi si vuole imporre. E il terzo gode*, in «Corriere della Sera», 13 marzo 2006, p. 1 (www.corriere.it/alberoni).
- R. Axelrod (1985), *Giochi di reciprocità. L'insorgenza della cooperazione*, Feltrinelli, Milano.
- Benedetto XVI (2006), *Deus Caritas Est*, Libreria Editrice Vaticana, Città del Vaticano.
- K. Binmore (1994), *Playing Fair. Game Theory and Social Contract*, vol. I, MIT Press, Cambridge (Ma).
- L. Bruni (2006), *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione, economia e società civile*, Mondadori, Milano.
- H. Gintis, S. Bowles, R.T. Boyd e E. Fehr (edd.) (2005), *Moral Sentiments and Material Interests*, MIT Press, Cambridge (Ma).
- J. Heinrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr e H. Gintis (edd.) (2004), *Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford University Press, Oxford.