

Il dono. Strategie e linguaggi.
Parte seconda
Altruisti vs Opportunisti

1



1. titolo: *altruisti vs opportunisti*

Ringrazio la dottoressa Subri e la dottoressa Silvestri per l'invito a proseguire la chiacchierata sulle strategie e i linguaggi del dono. L'argomento di questa sera approfondisce un po' il tema, a cui abbiamo già accennato in precedenza, dei *free-riders*, cioè di come ci si deve comportare quando ci si trova a operare con degli opportunisti, cioè coloro che approfittano della generosità degli altri per arricchire se stessi.

A PROPOSITO DI LADRI

LA PIOGGIA CADE SUI GIUSTI E SUGLI
INGIUSTI

MA SOPRATTUTTO SUI GIUSTI
(PERCHÉ GLI INGIUSTI RUBANO
L'OMBRELLO AI GIUSTI).

2. A proposito di ladri

C'è un proverbio americano che prendendo spunto dalla Scrittura dice:

La pioggia cade sui giusti e sugli ingiusti
ma soprattutto sui giusti
(perché gli ingiusti rubano l'ombrello ai giusti).



3. Ma cosa devono fare i «giusti»?

Si possono individuare diverse opzioni:

- la prima potrebbe essere quella di rubare a sua volta un ombrello a qualcuno, giusto o ingiusto, ma in questo caso si metterebbe tra gli ingiusti;
- La seconda sarebbe arrabbiarsi e non parlare più con gli ingiusti, sempre che sia facile o possibile scegliere il partner con cui parlare: probabilmente ci si isola.
- La terza sarebbe quella di perdonare, magari regalando l'ombrello a chi l'ha rubato; Enzo Bianchi ha scritto un libro per sostenere che il miglior dono è il perdono; ma questo funziona soltanto se chi ha rubato si è sinceramente pentito, altrimenti si rischia di incentivare la reiterazione del furto. Inoltre si deve tenere presente che il perdono riguarda cose del passato, non quelle del futuro. Il dono invece è generosità proattiva.
- Forse vi sono altre possibilità...



4. Arrabbiarsi serve?

La rabbia scaturisce dall'idea di aver subito un torto. Vi possono essere motivi reali che ci fanno arrabbiare come la vista di gravi discriminazioni o imbrogli a livello sociale, politico ed economico; oppure sul piano personale: vi potete anche arrabbiare poco con il vostro vicino che vi ha rubato l'ombrello, ma se invece avesse lasciato affogare un bambino di due anni in uno stagno per non rovinarsi il vestito nuovo, l'indignazione sarebbe sacrosanta. La rabbia giustificata è comunque sempre temporanea. Quella che non si può giustificare da nessun punto di vista è la rabbia permanente, il vivere con rabbia, perché la rabbia non fa mai parte della soluzione del torto subito.

IL DONO DI UN ARRABBIATO (TIMONE DI ATENE)

«Io ho una piccola area fabbricabile, o cittadini ateniesi, dove è cresciuto un fico a cui molti abitanti di questa città si sono già impiccati. Siccome sarebbe mia intenzione costruire una casa in quel posto, desidero preavvertirvi pubblicamente, affinché se qualcuno di voi volesse impiccarsi, lo faccia prima che il fico venga abbattuto».



5. Il dono di un arrabbiato

Forse alcuni di voi conoscono la tragedia di Shakespeare *Vita di Timone di Atene*. Non è una delle sue opere più note e maggiori ma offre, per la nostra chiacchierata buoni spunti di riflessione.

Timone è un personaggio storico vissuto circa 2400 anni fa, al tempo, per intenderci, di Socrate, Platone e Alcibiade. È passato alla storia come il paradigma del misantropo, odiatore dell'umanità. Plutarco racconta di lui che una volta avendo deciso di parlare nell'assemblea pubblica, cosa che non faceva mai, tutti fecero silenzio (era infatti una cosa del tutto nuova e straordinaria) per sentire cosa avesse da dire. Timone prese la parola e disse: «Io ho una piccola area fabbricabile, o cittadini ateniesi, dove è cresciuto un fico a cui molti abitanti di questa città si sono già impiccati. Siccome sarebbe mia intenzione costruire una casa in quel posto, desidero preavvertirvi pubblicamente, affinché se qualcuno di voi volesse impiccarsi, lo faccia prima che il fico venga abbattuto».



6. La rabbia e l'odio

Vita di Timone di Atene (Shakespeare)

Nella tragedia di Shakespeare Timone è un nobile ateniese ricco e straordinariamente generoso: fa grandi doni ai politici, ai nobili, aiuta gli amici in difficoltà, apre la sua casa a parassiti e speculatori (I atto), fino a sperperare tutto il suo patrimonio e a trovarsi pieno di debiti. Pressato dai creditori Timone chiede aiuto a coloro che avevano ricevuto grandi benefici da lui, ma tutti con una scusa o con l'altra rifiutano di aiutarlo (II atto). Prima di finire in carcere Timone lascia Atene andando a vivere in una grotta in mezzo a un bosco, maledicendo non solo gli abitanti della città, ma tutta la razza umana, fatta di ladri, e giurando, se potrà, di vendicarsi (III atto). Nella sua vita selvatica (è meglio vivere con le bestie piuttosto che con gli umani), Timone ha la fortuna di trovare un forziere pieno d'oro. A questo punto potrebbe tornare ad Atene, saldare i debiti, e rientrare nel circuito della reciprocità, ma il suo rancore verso l'umanità è cresciuto a tal punto che risepellisce l'oro e ne tiene da parte soltanto una piccola parte da dare ad Alcibiade perché paghi i soldati per distruggere Atene (IV atto). Alla fine Timone consumato dalla sua rabbia muore solo (V atto), non prima però di aver dettato che sulla sua lapide venga maledetto il genere umano

Qui giace un misero cadavere
Della sua misera anima orbato.
Non tentate di scoprire il mio nome. La peste
consumi voi, malvagi e carogne ancora al mondo.

La tragedia di Shakespeare mette sostanzialmente in scena due categorie di persone quella dei generosi o altruisti e quella degli opportunisti, due categorie che ancor oggi si distinguono nella vita reale e in rete per il loro comportamento e per il modo di pensare.

GENEROSI E OPPORTUNISTI SI NASCE E SI DIVENTA

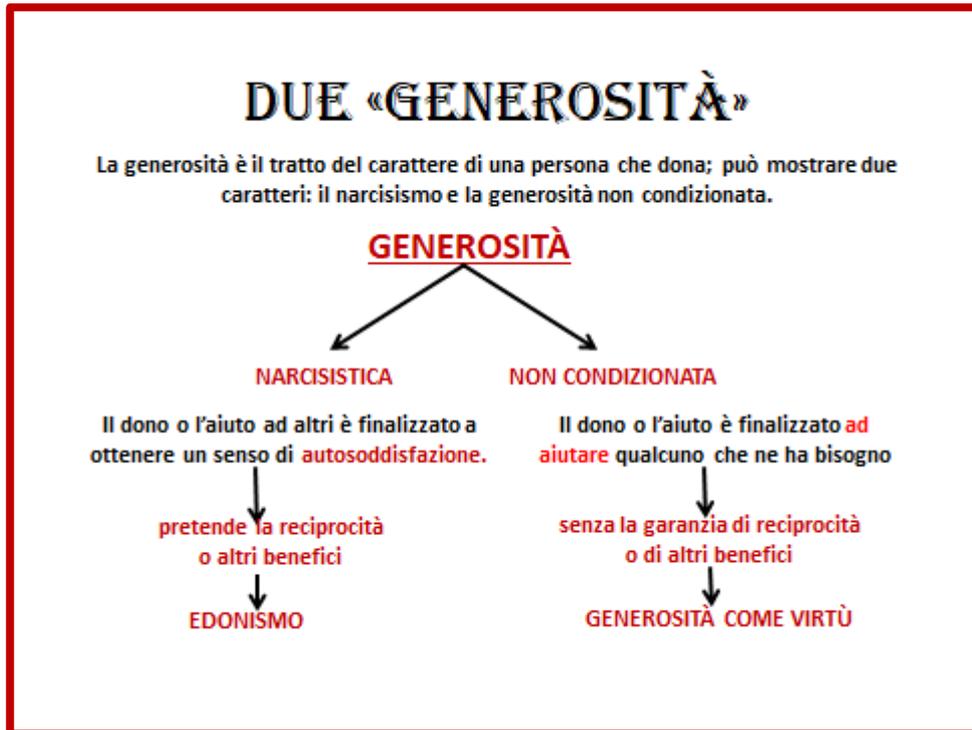
L'immagine mostra un bambino che osserva un video mentre simultaneamente ne viene registrata l'attività elettrofisiologica per misurare la sua percezione dei comportamenti prosociali o antisociali degli altri. I dati suggeriscono che questa percezione è promossa da processi attenzionali veloci e automatici e non da processi cognitivi.



di M. Paulus, PNAS, October 13, 2015

7. Generosi e opportunisti si nasce e si diventa

La tendenza delle persone a impegnarsi in comportamenti generosi o opportunisti non è distribuita in maniera uniforme nella popolazione: forse le variazioni individuali possono indicare qualche correlazione genetica (o epigenetica). È sempre più frequente la segnalazione di correlazioni positive o negative della generosità con turbe psicologiche (come l'autismo) e neurologiche (come il morbo di Parkinson). Studi neurocognitivi hanno dimostrato che bambini tra i 14 e i 18 mesi cercano di confortare altri bambini che sono in pena e possono giungere sino ad offrire il loro giocattolo preferito per cercare di calmare un altro bambino. Tuttavia molti altri fattori esterni e soprattutto l'esempio dei genitori e dei coetanei possono indirizzare in un senso o nell'altro i successivi comportamenti. I bambini dai 18 ai 24 mesi manifestano più interesse per le vittime di qualche sopruso morale che per colui che lo commette, suggerendo che alcuni comportamenti vengono percepiti come giusti e altri come sbagliati.



8. Due generosità

a) La generosità è il tratto del carattere di una persona che dona senza la garanzia di reciprocità, di guadagno in reputazione, e di ogni altro beneficio per sé. Ma la generosità può mostrare due facce a seconda delle intenzioni e motivazioni: si può essere generosi per sé stessi

Narcisismo: quando il dono o l'aiuto ad altri è finalizzato a ottenere un senso di autosoddisfazione. Questo tipo di generosità ha come corollari

- ❖ Il bisogno di «stare in compagnia»
- ❖ Avere tanti amici (reali o virtuali)
- ❖ Ottimismo a oltranza (sindrome di Pollyanna), ecc.

Il risultato è spesso lo sperpero e una forma di vita che tende all'edonismo. Le illusioni della generosità narcisistica: sono, da una parte, l'edonismo e dall'altra l'opportunismo.

I fattori di gratificazione narcisistica della generosità sono associati ai sentimenti di connessione personale e collettiva con tanti altri, e alla aspettativa, del tutto illusoriamente ottimistica, che tutti gli altri siano reciprocamente generosi.

Timone: «Siamo venuti al mondo per fare del bene; e qual è il bene che a maggior ragione e giustamente possiamo chiamare nostro se non le ricchezze dei nostri amici? Che preziosa consolazione possedere tanti amici che come fratelli dispongono delle reciproche fortune! Ah, questa è una gioia...».

Ma non sempre trovare tanti amici è trovare tanti tesori. Nella generosità narcisistica la reciprocità funziona solo se gli «amici» sono, a loro volta, generosi. Ma cosa succede se questi sono invece degli opportunisti, cioè persone che sono amiche soltanto fino al punto che questa amicizia dà loro dei benefici e poi voltano le spalle per perseguire il proprio interesse?

Spesso la mancanza di reciprocità è vissuta come un tradimento, ma forse si tratta solo di un «tradimento delle illusioni» edonistiche.

b) Generosità non condizionata: è una generosità genuina, rivolta ad altri: in questa rientrano gli atti di generosità per aiutare qualcuno che ne ha bisogno (doni), le donazioni ad enti caritatevoli, la partecipazione ad associazioni di volontariato, ecc. Ci si è chiesti spesso se può esistere un generosità pura, che non sia cioè rivolta a ottenere alcun beneficio né in termini di reputazione né di altri vantaggi. Ebbene sì, questa generosità esiste. L'esempio reale è quello di quell'immigrato clandestino che vedendo un bambino annegare si è buttato nel fiume salvandolo a rischio della sua vita, e una volta portato in salvo il bambino è scappato perché essendo clandestino, aveva paura di essere espulso. Quando questa generosità verso gli altri diventa un modo di vivere si trasforma in un atteggiamento psicologico stabile (virtù) che può sfociare in forme eroiche il cui più fulgido esempio è quello di alcuni santi (San Francesco, Madre Teresa, ecc.).

«STRANO CHE GLI UOMINI SI FIDINO DI ALTRI UOMINI»

L'opportunismo è la tendenza a sfruttare, ingannare o manipolare la generosità di altri per guadagno personale. I comportamenti opportunistici comportano sempre un rischio morale.



9. «Strano che gli uomini si fidino di altri uomini».

L'opportunismo è la tendenza a sfruttare, ingannare o manipolare la generosità di altri per guadagno personale. I comportamenti opportunistici comportano sempre un rischio morale. Da questo punto di vista, fidarsi è bene, non fidarsi è meglio.

L'opportunismo è alimentato dall'avidità e anche dalla cosiddetta razionalità economica. In realtà l'attore razionale è chiamato anche *Homo œconomicus*, perché molto spesso nel suo comportamento non vi è molto di «razionale».

Dipendono dall'avidità: la corruzione, la speculazione finanziaria, il parassitismo; dalla cosiddetta razionalità economica: l'idea che l'uomo è naturalmente egoista, una specie di macchina calcolatrice, e il capitalismo selvaggio.

L'AVIDITÀ

«ORO, GAGLIOFFO GIALLO...»

Nella società capitalistica, il narcisismo e l'avidità vengono ammirate e promosse. Ma le elevate disuguaglianze sociali ed economiche che l'avidità produce possono innescare profondi conflitti sociali e avere pesanti ripercussioni sulla salute fisica e mentale degli individui.



10. L'avidità, «Oro, Gagliofo giallo...»

Il desiderio smodato di possedere ricchezze, sostanze, oggetti materiali, persone, potere, status sociale, apprezzamento o attenzione, ben al di là di ciò che è richiesto per il benessere umano di base, e a spese degli altri, è una delle maggiori fonti di rischio per il presente e il futuro dell'uomo. Sorella minore dell'avidità è l'avarizia.

Nella società capitalistica, il narcisismo e l'avidità vengono ammirate e promosse. Ma le elevate disuguaglianze sociali ed economiche che l'avidità produce possono innescare profondi conflitti sociali e avere pesanti ripercussioni sulla salute fisica e mentale degli individui. Quando trova il forziere con l'oro Timone si lancia in una celebre invettiva contro la ricchezza: «Di oro ne basta poco per far diventare il nero bianco, il brutto bello, l'ingiusto giusto, il vile nobile, il vecchio giovane e il codardo valente... Oro, gagliofo giallo...»

Perché è difficile per un ricco entrare nel regno dei cieli

Alcune ricerche hanno messo in luce che gli individui delle classi più ricche, più liberi e indipendenti, sono portati molto di più - rispetto agli individui di classi più povere - a comportamenti opportunistici privi di moralità. L'avidità aiuta a spiegare perché i ricchi sono tendenzialmente più immorali dei poveri.

LA RAZIONALITÀ ECONOMICA (HOMO OECOMICUS)

Principio della razionalità economica.

- **L'uomo è un animale razionale. L'individuo razionale è colui che fa i propri interessi.**
- **L'attore economico è, per definizione, opportunist.**
- **Ma come si spiegano, se l'uomo è davvero soltanto un opportunist, i doni, la generosità, e la cooperazione?**

11. La razionalità economica (*Homo œconomicus*)

Principio della razionalità economica.

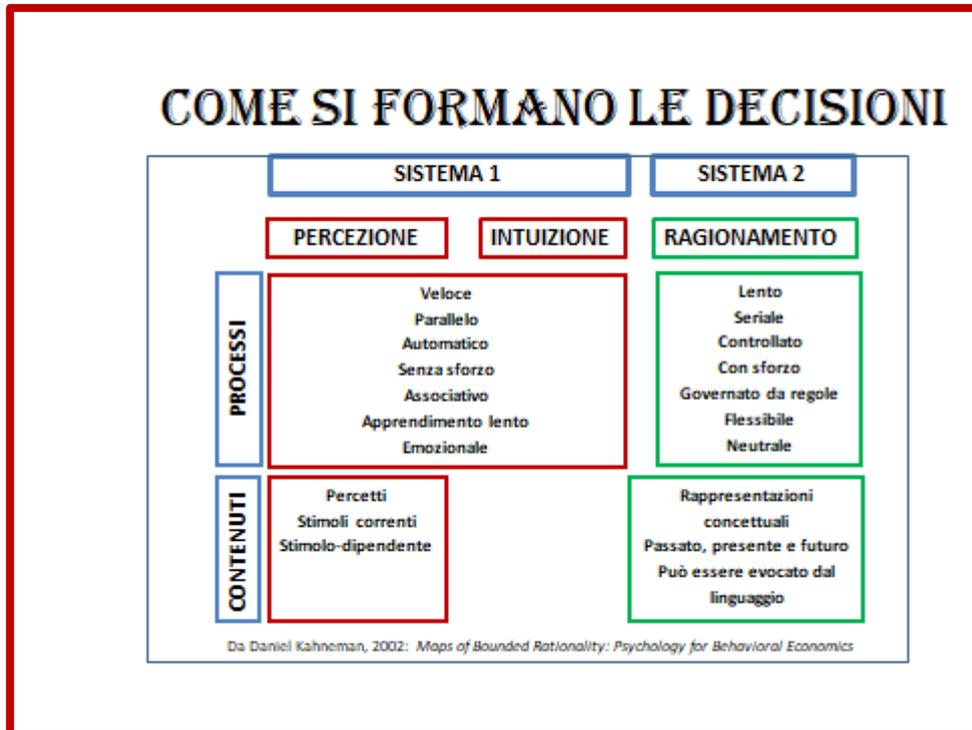
❖ L'uomo è un animale razionale. L'individuo razionale è colui che fa i propri interessi.

Se noi vedessimo qualcuno che va in giro buttando via i soldi o che spacca i mobili o brucia la casa, probabilmente concluderemo che a quel signore ha dato di volta il cervello.

❖ L'attore economico è, per definizione, opportunist.

❖ Ma come si spiegano, in questo quadro opportunist, i doni, la generosità, e la cooperazione?

Per capirlo è necessario fare una premessa di carattere generale, di cui mi scuso.



12. Come si formano le decisioni?

Bene, partiamo con una domanda un po' stupida: quanti cervelli abbiamo? La risposta ovvia è: uno. Che però sono almeno due. Nel nostro cervello sembrano operare almeno due sistemi cognitivi e decisionali diversi.

❖ Il sistema uno è formato da percezione e intuizione. I processi di questo sistema sono veloci, automatici, senza sforzo e emozionali.

❖ Il sistema due è formato dalla Ragione o dal ragionamento. I processi di questo sistema sono lenti, controllati, con sforzo e neutri.

Quello che bisogna notare è che in numerose situazioni i processi automatici più antichi, inconsci e veloci (intuizione) e i processi controllati più recenti, lenti e deboli (ragione) possono entrare in competizione fra loro con risultati diversi.

LA COMPETIZIONE TRA INTUIZIONI E RAGIONAMENTI

Quanto costa una racchetta da ping-pong?

Un ragazzo entra in un negozio e compra una racchetta e una pallina da ping-pong. Il cassiere gli dà uno scontrino con l'importo totale di 1 euro e 10 centesimi. Il ragazzo però vuol sapere quanto costa la racchetta e quanto la pallina e lo chiede al cassiere che gli dà la seguente risposta:

«La racchetta costa **un euro in più del costo della pallina**».

Quanto costa la racchetta e quanto la pallina?

(L'esempio è tratto da D. Kahneman, 2002)

13. La competizione tra intuizioni e ragionamenti

Quanto costano una racchetta e una pallina di ping-pong?

Per chiarire questo vi sottopongo un piccolo problema, al quale vi chiedo di dare subito, se volete, una risposta. Un ragazzo entra in un negozio e compra una racchetta e una pallina da ping-pong. Il cassiere gli dà uno scontrino con l'importo totale di 1 euro e 10 centesimi. Il ragazzo però vuol sapere quanto costa la racchetta e quanto la pallina e lo chiede al cassiere che gli dà la seguente risposta: «la racchetta costa un euro in più del costo della pallina». Quanto costa la racchetta e quanto la pallina?

(risposta intuitiva: la racchetta costa 1 euro e la pallina 10 centesimi; (sbagliata perché $1.10 + 0.10 = 1.20$)

risposta ragionata: costo della pallina + costo della racchetta = 1.10, quindi costo della racchetta $1.05 + 0.05$ la pallina = 1.10)

In questo caso la risposta intuitiva è sbagliata e quella ragionata è giusta, ma naturalmente può avvenire anche il contrario.

IL DILEMMA DEL PRIGIONIERO

A due accusati, senza prove, viene proposto un patto: se uno confessa

(**opportunist**), tradendo il compagno, è libero mentre quello che non confessa (**generoso**) è condannato a 20 anni; Se entrambi confessano (si tradiscono a vicenda) hanno uno sconto di pena e vengono condannati a 5 anni. Se nessuno dei due tradisce vengono condannati a un anno per altri reati.

dilemma del prigioniero		Prigioniero B	
		Opport.	Gener.
Prigioniero A	Opport.	 5 anni 5 anni	 0 anni 20 anni
	Gener.	 20 anni 0 anni	 1 anno 1 anno

SECONDO VOI QUALE È LA DECISIONE PIÙ VANTAGGIOSA PER I PRIGIONIERI?

14. Il dilemma del prigioniero

Per illustrare i meccanismi razionali che sottostanno alla base delle decisioni se essere generosi oppure no è stato usato in molti esperimenti il più famoso dilemma sociale della teoria dei giochi, il cosiddetto dilemma del prigioniero.

A due accusati, senza prove, viene proposto un patto: se uno dei due confessa il crimine (**opportunist**) tradendo il compagno, è libero, mentre quello che non confessa (**generoso**) è condannato a 20 anni; Se entrambi confessano (si tradiscono a vicenda) hanno uno sconto di pena e vengono condannati a 5 anni. Se nessuno dei due tradisce vengono condannati a un anno per altri reati.

Secondo voi quale è la decisione più vantaggiosa per i prigionieri?

VINCONO SEMPRE GLI OPPORTUNISTI

La strategia vincente, quando il **dilemma del prigioniero** sia giocato una sola volta da due persone di cui una generosa e l'altra opportunistica è sempre a favore dell'opportunistica (O) e a svantaggio del generoso (G), secondo una matrice del guadagno di tipo 2x2:

	G	O
G	(B=C) -C	
O	B	Ø

che nella situazione standard vede ovviamente

$$(B=C) < B \quad \text{e} \quad -C < \emptyset.$$

15. Vincono sempre gli opportunisti.

La strategia vincente, quando il dilemma del prigioniero sia giocato una sola volta da due persone di cui una generosa e l'altra opportunistica è sempre a favore dell'opportunistica (O) e a svantaggio del generoso (G), secondo una matrice del guadagno di tipo 2x2:

	G	O
G	(b-c) -c	
O	b	Ø

che nella situazione standard vede ovviamente $(b-c) < b$ e $-c < \emptyset$. Ma si tratta di un risultato astratto.

LA RAZIONALITÀ ECONOMICA È UNA RAZIONALITÀ LIMITATA

RAZIONALITÀ ECONOMICA

Consiste nel prendere decisioni solo sulla base del calcolo costi- benefici

È vantaggiosa per l'opportunist
quando il rapporto tra i partner
avviene solo una volta

Può essere svantaggiosa per
l'opportunist perché non tiene
conto di altri fattori delle decisioni

16. La razionalità economica è una razionalità limitata

La razionalità economica consiste nel prendere decisioni solo sulla base del calcolo costi- benefici. Funziona solo a livello matematico e a due condizioni: la prima è che il gioco venga giocato una sola volta; la seconda che si prendano in considerazione solo le decisioni «razionali». Ma nella vita reale queste condizioni sono praticamente irrilevanti. Noi abbiamo occasione di incontrare più e più volte le stesse persone e soprattutto ragioniamo con due sistemi mentali che non sempre danno gli stessi risultati. Supponiamo che i due prigionieri fossero innamorati (Bonnie and Clyde): sicuramente non si sarebbero traditi a vicenda e così facendo avrebbero ottenuto il miglior risultato.



17. L'uomo non è una macchina calcolatrice (M. Mauss)

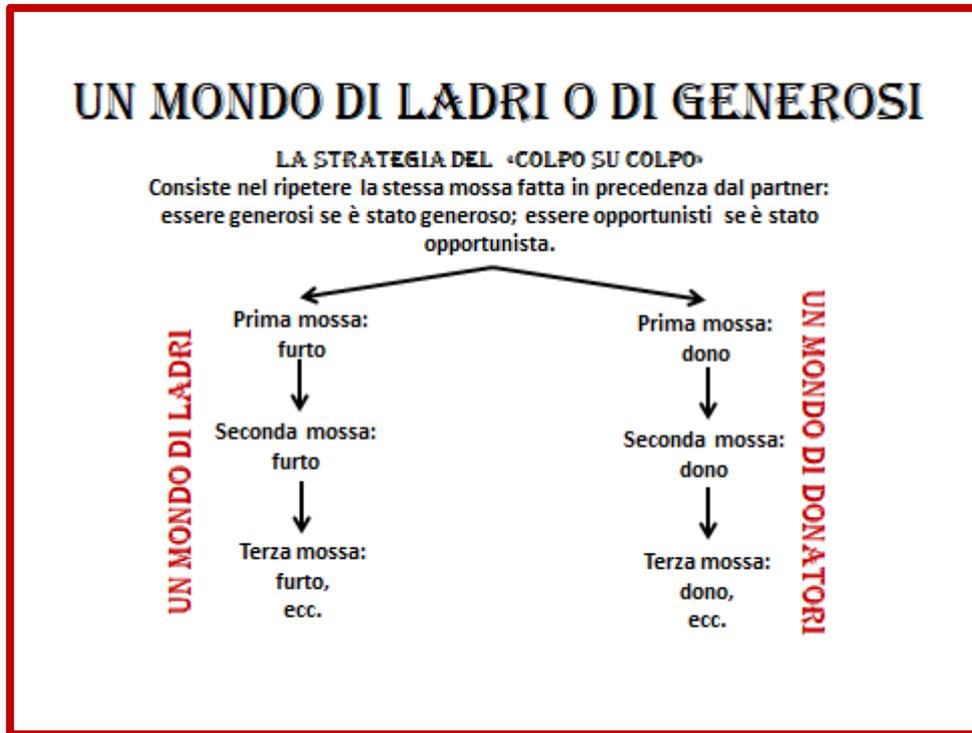
I nostri due sistemi decisionali, quelli di percezione-intuizione e quello emotivo spesso sono in disaccordo e danno risultati diversi. Ho schematizzato le loro differenze. A dispetto delle predizioni teoretiche le persone sono spesso generose senza calcolare troppo i costi e i benefici.

Gli amici spesso si aiutano l'un l'altro senza indagare quanto tempo o sforzo ci vorrà.

La relazione coniugale spesso suscita emozioni come la devozione e l'amore che incoraggiano comportamenti estremamente generosi insensibili ai costi o al contesto. Le persone decidono impulsivamente di aiutare gli stranieri in difficoltà e vi sono molte tradizioni etiche e religiose nelle quali è obbligatorio essere generosi.

Questi esempi si richiamano tutti a processi cognitivi e psicologici intuitivi ed emozionali che ci portano a una generosità non condizionata.

Le nostre emozioni sono più intelligenti di quanto solitamente si crede.



18. Un mondo di ladri o di generosi: l'importanza della prima mossa

La strategia del «colpo su colpo» consiste nel ripetere la stessa mossa fatta in precedenza dal partner: essere generosi se è stato generoso; essere opportunisti se è stato opportunisti.

Supponiamo, per esempio, che il prigioniero generoso che per non tradire l'amico è stato in carcere 20 anni si trovi di nuovo nella stessa situazione con quello che l'ha tradito, secondo voi quale è la strategia che gli conviene seguire questa volta? Ovviamente tradire a sua volta l'amico, male che vada si prenderà cinque anni invece che 20. Questa strategia è molto antica. Dal punto di vista morale risponde alla cosiddetta regola aurea.

Il problema nasce dalla prima mossa. Se la prima mossa è opportunistica tutte quelle che seguiranno saranno opportuniste. Si entra in un circolo di vendette e controvendette da cui si può uscire solo abbandonando il gioco. Soltanto nel caso che la prima mossa sia generosa (dettata dalla fiducia negli altri) si può innescare un circolo virtuoso, il circolo del dono reciproco.

**SE TUTTI FACESSERO OCCHIO PER OCCHIO
IL MONDO INTERO SAREBBE CIECO (GANDHI)**

Legge naturale

LA LEGGE DEL TAGLIONE

Occhio per occhio dente per dente

LA REGOLA AUREA

Fare bene agli amici e fare male ai nemici

IL NUOVO INSEGNAMENTO

Amate i vostri nemici e pregate per coloro che vi perseguitano

19. Se tutti facessero occhio per occhio il mondo intero sarebbe cieco (Gandhi)

Occhio per occhio, dente per dente.

«Fare bene agli amici; fare male ai nemici».

Non fare agli altri ciò che non vorresti fosse fatto a te (ma: fai agli altri ciò che viene fatto a te).

La regola aurea sottolinea l'obbligo della reciprocità positiva e negativa è stato formulato per molti secoli e millenni come regola base e fondamento della morale personale e sociale. Darwin sostiene che quella della regola aurea è la morale naturale, ovvero ciò che la nostra biologia esige e ci insegna. Amare gli amici e odiare i nemici.

Il nuovo insegnamento:

«Amate i vostri nemici e pregate per coloro che vi perseguitano»

presente nel Vangelo sarebbe quindi al di fuori della natura può essere cioè derivato da un insegnamento soprannaturale.

SOLO I GENEROSI SALVERANNO

LA TERRA

IL DONO COME PRENDERSI CURA:

ALLARGARE IL PARADIGMA DEL BUON SAMARITANO

«È mostruoso lasciar affogare un bambino in uno stagno acquitrinoso semplicemente perché si è preoccupati di non rovinare un vestito costoso. Ma perché è sbagliato lasciar affogare un bambino che sta vicino e invece è moralmente accettabile lasciare patire la fame o morire di una malattia evitabile un bambino lontano quando al costo di un vestito o poco più si può salvare la vita a questo bambino?» (P. Singer).

20. Solo i generosi salveranno la terra

Il dono come prendersi cura: è necessario allargare il paradigma del Buon samaritano. Scrive Peter Singer:

«È mostruoso lasciar affogare un bambino in uno stagno acquitrinoso semplicemente perché si è preoccupati di non rovinare un vestito costoso. Ma perché è sbagliato lasciar affogare un bambino che sta vicino e invece è moralmente accettabile lasciare patire la fame o morire di una malattia evitabile un bambino lontano quando al costo di un vestito o poco più si può salvare la vita a questo bambino?»

