

- Se è possibile che esistano altre motivazioni ad agire, come questo incide sull'approccio standard alla scienza economica?
(Zamagni, 2006)
- In altre parole, la domanda chiave cui l'economia neoclassica (ossia l'economia che "esclude" altre ragioni ad agire che non siano la max del proprio benessere) deve rispondere è: questa interpretazione dà una visione accettabile del comportamento delle persone, per lo meno in ambito economico?

Ossia che esistano anche altre motivazioni ad agire sembra palese, e dunque si sa che si sta spiegando una limitata parte della storia

il punto è di capire cosa accade se non le si prende in considerazione anche in relazione a quella parte.

Significa solo “trascurare” una parte di realtà (che ad esempio può essere approfondita da altre discipline come sociologia, filosofia ecc.) o significa dare una interpretazione distorta anche del ristretto campo economico?

“Il corpo concreto comprende il corpo chimico, il corpo meccanico, il corpo geometrico ecc.; l'uomo reale comprende l'*homo oeconomicus*, l'*homo ethicus*, l'*homo religiosus* ecc. Insomma considerare questi differenti corpi, questi differenti uomini, equivale a considerare le differenti proprietà del corpo reale, di quest'uomo reale e non mira ad altro che a ritagliare in porzione la materia da studiare (Pareto 1968, p.18, citazione da Zamagni, 2006)

Per capire se questo approccio sia “corretto” occorre domandarsi:

- L'*homo oeconomicus* è “vincolato” in modo determinante dall'*homo ethicus* ecc.?
- Noi sappiamo che l'*homo oeconomicus* è quello che agisce in modo individualista (decide solo sulla base di ciò che ha valore per sé) e strumentale (l'azione che pone in essere non ha alcun **valore intrinseco**, ma mira solo a massimizzare un risultato (materiale) esterno all'azione stessa)

Ma è possibile che tali azioni siano del tutto indifferenti al fatto che esiste anche un *homo ethicus, religiosus* ecc.?

Oppure la presenza di queste altre “proprietà” incide anche sul comportamento dell'*homo oeconomicus* in modo rilevante per le scelte in ambito strettamente economico ?

Se così fosse:

- Studiare l'*homo oeconomicus* separatamente dalle altre accezioni non potrebbe essere giustificata come **scelta di metodo**, perché ha un vizio nelle sue premesse

DUE

sono le difficoltà della teoria economica standard nel poter giustificare la sua scelta di metodo

1. La prima ha a che fare direttamente con le diverse motivazioni che spingono le persone ad agire (si veda in particolare approfondimento dal seminario di Marco Faillo)
2. La seconda ha a che fare con la distinzione tra motivazioni estrinseche ed intrinseche

Prima difficoltà per la teoria dell'*homo oeconomicus*

- Supponiamo che esistano ragioni per agire che producono tre “tipi” di soggetti:
 1. Soggetti asociali
 2. Soggetti anti sociali
 3. Soggetti pro-sociali

Soggetti asociali

Non desiderano né recare danno né vantaggio ad altri; semplicemente interessati alla loro situazione

Soggetti anti-sociali

Ad es. il malevolo che gode delle disgrazie altrui o l'invidioso che pur di arrecare danno danni ad altri è disposto a sostenere un costo specifico

Soggetti pro-sociali

l'atto pro-sociale è quello compiuto in vista dell'interesse pubblico

La teoria neoclassica e l'approccio ingegneristico che la contraddistingue ha nei suoi scopi principali quello di indicare i mezzi migliori, le strategie migliori per raggiungere fini dati.

Naturalmente ciò che è interessante è capire quali sono le strategie migliori a seconda dei vincoli che caratterizzano i soggetti.

Affinché la teoria economica sia “scientifica” è necessario che tali vincoli siano oggettivi, in modo che le indicazioni valgano a prescindere dal singolo soggetto cui si riferisce

**Cosa accade se esistono
ragioni diverse per agire:
pro sociali, anti sociali o a sociali?**

- Accade che i vincoli cessano di essere oggettivi
Infatti, la stessa indicazione assume valore diverso a seconda della natura del soggetto cui si riferisce.

Che una situazione rappresenti o meno un vincolo dipende dalla costituzione morale del soggetto

Per questa ragione, la teoria della scelta razionale perde molto del suo potere esplicativo e trova un'altra seria complicazione alla base

Seconda difficoltà per la teoria dell'*homo oeconomicus*:
Motivazioni estrinseche
vs motivazioni intrinseche

- Una azione è guidata da motivazioni estrinseche (o strumentali) quando l'azione è motivata da elementi esterni all'azione stessa. E' un mezzo per certi fini, ad esempio aumentare la mia ricchezza monetaria
- Si parla di motivazioni intrinseche quando esiste una ricompensa che corrisponde all'utilità che l'attore ottiene dal compiere l'azione stessa, prima e indipendentemente dal suo risultato

Motivazioni intrinseche

Un soggetto ottiene una ricompensa intrinseca da un comportamento quando non gli è possibile, logicamente e fattualmente, distinguere l'attività che svolge dallo scopo per cui la sta svolgendo

- Esempi possibili:
Donazioni di sangue
Volontariato

Ora, se le motivazioni intrinseche semplicemente si “sommassero” a quelle estrinseche, allora la teoria dell'*homo oeconomicus* (che non le considera), per quanto limitata, potrebbe non essere minata alla base.

“Semplicemente” trascurerebbe un pezzo di realtà

Che rapporto c'è tra motivazioni intrinseche ed estrinseche?

- Si verificano effetti di spiazzamento (crowding out) motivazionale:

Si è dimostrato che dare incentivi monetari (strumentali) spiazza (riduce) le motivazioni intrinseche con effetti deleteri sui risultati

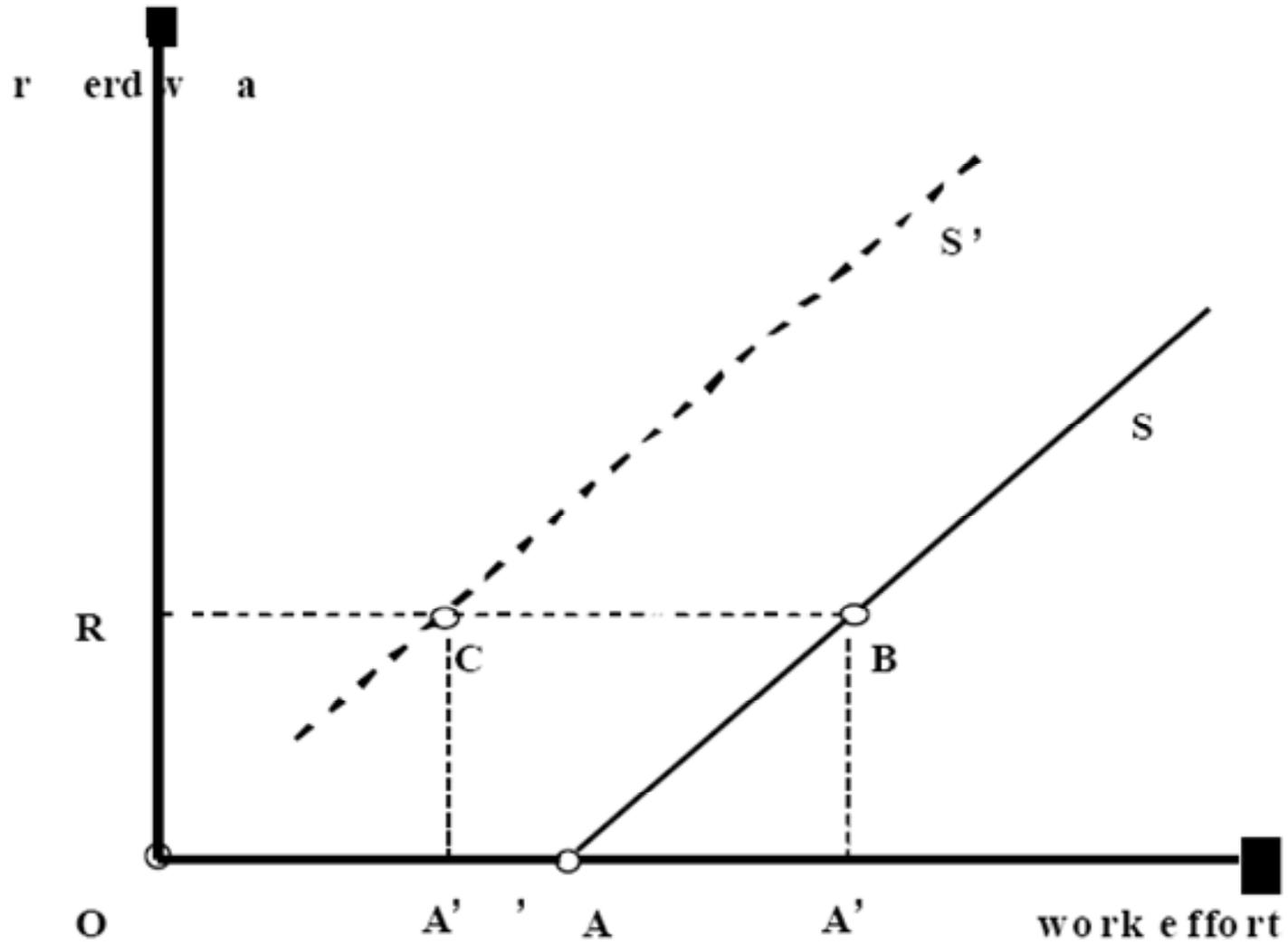
A quando risale questa idea

- Nel 1970 Richard Titmuss (sociologo inglese) introdusse l'idea che pagare per il sangue donato potesse ridurre il valore sociale connesso a quell'azione e ridurre quindi la volontà di farlo (sono state fornite evidenze empiriche sulla veridicità di questa idea)
- In seguito, un gruppo di psicologi sociali ha ripreso l'idea sottolineando come l'introduzione di premi o punizioni monetarie possa ridurre le motivazioni intrinseche connesse a determinate azioni

La teoria del *crowding out*

- Secondo la teoria del *crowding out* motivazionale, gli incentivi monetari anziché aumentare, potrebbero, in presenza di motivazioni intrinseche ad agire, ridurre l'offerta, lo sforzo ecc.
- Se così fosse, applicando il meccanismo dei prezzi si otterrebbero effetti distorti e contrari a quelli desiderati. Occorrerebbe quindi ricorrere ad altri tipi di incentivi

Graficamente



Perchè può verificarsi

1. Deterioramento dell'autostima: quando una persona riceve denaro per comportarsi in un modo, può percepire che quell'azione non sia per nulla considerata come di valore in sé dalle persone che stanno dando l'incentivo, e dunque anche lui è meno motivato, si riduce l'effetto sulla propria autostima.
2. Se un individuo decide di fare autonomamente (senza che nessuno lo "spinga" ad essa) una azione (perché gli dà valore), ma per quell'azione vengono introdotti incentivi esterni, allora mantenere la propria auto-motivazione può sembrare inutile, e l'individuo si appoggia solo sugli incentivi esterni. Praticamente, pagandolo, si priva il soggetto della possibilità di fare quell'azione per il solo gusto di farla