

**L'ADEGUATEZZA: UN FALSO PROBLEMA?**

**Di fronte alle sfide della complessità, si cerca a volte di ridefinire la realtà adeguandola ai modelli decisionali disponibili anziché viceversa. Questo produce surrogati a basso costo di adeguatezza che raramente funzionano, comportando perdita di benessere sociale. Un esito illogico e contrario all'interesse di tutti e di ciascuno che evidenzia la necessità di definire una più sofisticata teoria della scelta individuale e dell'interazione sociale. Ripartendo proprio dal problema dell'adeguatezza.**

Il problema dell'adeguatezza è, dal punto di vista della teoria economica mainstream, un falso problema o, tutt'al più, un problema secondario di natura 'tecnica'. Come osserva Ivan Cavicchi (2000, p. 290), una scelta "è adeguata se non trascura nessun elemento della contingenza". Scegliere adeguatamente significa, quindi, tenere conto di tutti (e soli) gli elementi informativi rilevanti ai fini della scelta: né più né meno di quanto ordinariamente richiesto dal principio di scelta razionale nella sua vulgata corrente (nel senso cioè di razionalità strumentale; cfr. ad esempio Becker, 1976 e la discussione in Hargreaves Heap et al., 1992). In questa prospettiva, la non adeguatezza della scelta può dunque derivare da una indisponibilità di alcune delle informazioni rilevanti e/o da una limitazione delle capacità di calcolo individuali che non permettono di valutare accuratamente le implicazioni di tali informazioni ai fini della scelta. Nel primo caso avremo dunque a che fare con una carenza informativa, nel secondo con una limitazione della razionalità: due temi ben noti agli economisti e ormai anche alla gran parte degli scienziati sociali. Tanto in un caso che nell'altro si tratta di problematiche tutt'altro che secondarie sia nella loro dimensione teorica che applicativa, e tuttavia le loro implicazioni in termini di (in)adeguatezza del processo di scelta non sono mai state oggetto di particolare attenzione. Il motivo è, a nostro parere, il seguente: tanto nel caso della carenza informativa che della razionalità limitata, la limitazione che viene imposta alla facoltà di scelta dell'individuo configura sì una potenziale difficoltà di pervenire alla scelta ottimale (sulla base di un sistema predefinito di preferenze individuali), ma anche tenendo conto di tali difficoltà la scelta che ne risulta, nella misura in cui si attiene ad opportuni canoni di razionalità procedurale, risulta comunque 'adeguata' alla luce delle risorse informative e/o cognitive disponibili: se pure non è la migliore in assoluto, essa resta comunque 'ciò che di meglio passa il convento'.

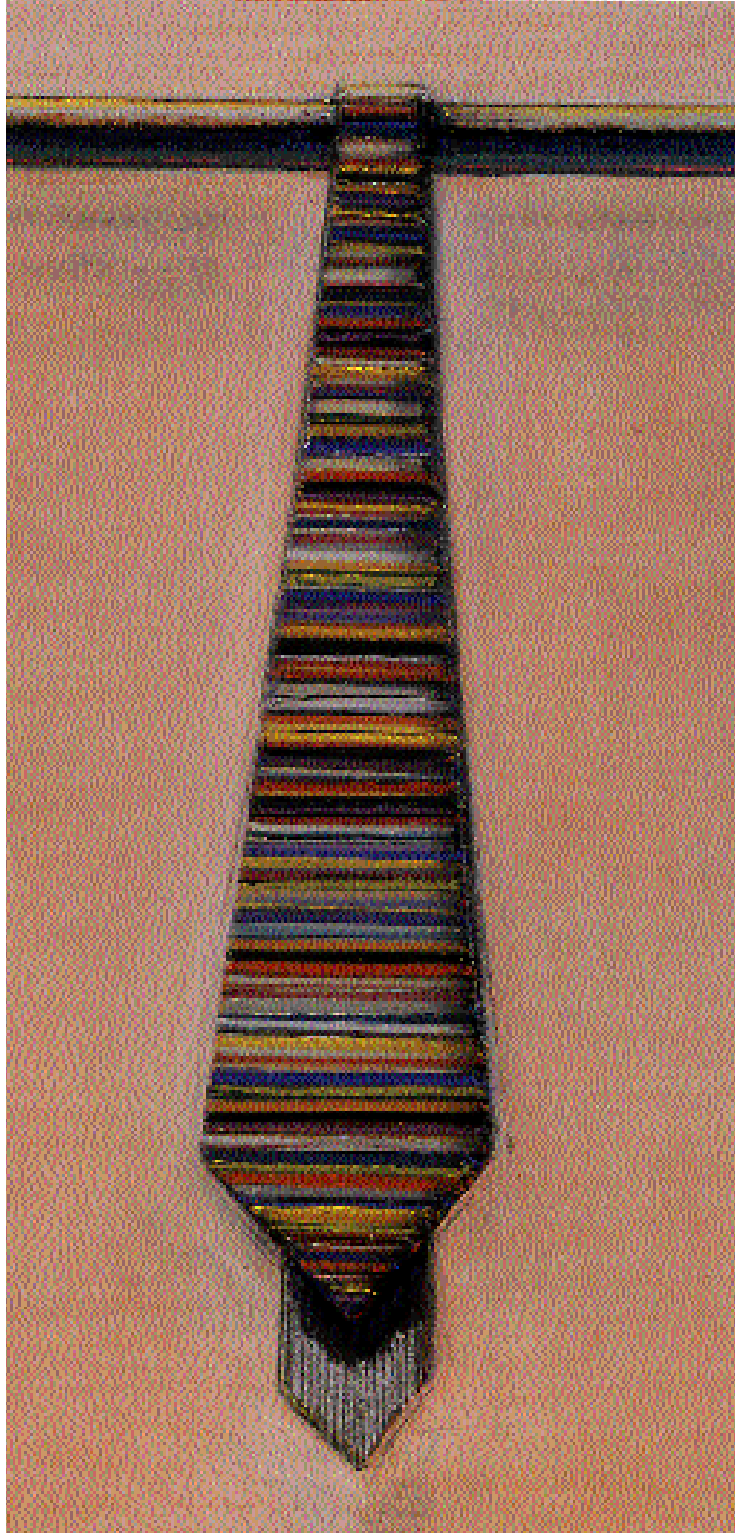
Il motivo per cui il problema delle limitazioni informative o cognitive alla scelta non si risolve comunque in una questione di inadeguatezza è dunque il fatto che alla base della valutazione di adeguatezza si trovano comunque le preferenze del decisore, che possono andare incontro ad una realiz-





Le immagini che accompagnano questo articolo sono tratte da opere di Wayne Thiebaud

zazione parziale o imperfetta ma non oggettivamente migliorabile, almeno nella misura in cui il decisore è proceduralmente razionale. L'unica possibile fonte di inadeguatezza sarebbe infatti quella riconducibile ad un decisore che scientemente trascurasse informazioni o mezzi di calcolo che gli permetterebbero di rafforzare la propria base decisionale, ma questa prassi troverebbe appunto una condanna normativa sul piano della razionalità procedurale: non sembra esserci dunque spazio per margini di vita autonoma della problema-



84

Kéiron

tica dell'adeguatezza al di fuori dei tradizionali e battuti percorsi della teoria economica della razionalità.

Ma è davvero tutto qui? No, non è tutto qui, nella misura in cui si è disposti a mettere in discussione la premessa profonda del ragionamento appena illustrato, ovvero l'incontestabile 'datità' delle preferenze individuali. Nella misura in cui queste ultime sono ben definite, le limitazioni di qualunque tipo alla facoltà di scelta non sono altro che un 'velo' che

nasconde parzialmente o comunque ostacola la visuale su un panorama dai contorni intrinsecamente netti. La scelta proceduralmente adeguata (anche se sostanzialmente inadeguata) resa possibile dalla posizione e dalla densità del 'velo' è di norma univoca, o eccezionalmente multivoca (ma secondo modalità del tutto note e prevedibili), e altrettanto univoci sono i margini di miglioramento di tale scelta resi possibili da una remissione parziale o totale delle limitazioni in atto. Un primo elemento di dubbio in questo quadro rassicurante emerge a fronte della possibilità che il nostro sistema di preferenze risulti incompleto. In una situazione di incompletezza delle preferenze esistono alternative che, dal punto di vista del decisore chiamato a valutare, risultano semplicemente non confrontabili: non esiste cioè alcuna base sulla quale costui/costei sia in grado di formulare un giudizio che ne determini la desiderabilità relativa. E' importante sottolineare quanto profonde siano le differenze tra una situazione di incompletezza e una di indifferenza: nel secondo caso, infatti, la scelta tra le due alternative è resa indeterminata, in assenza di ulteriori elementi, dal fatto che esse appaiono al decisore esattamente equivalenti, ovvero sono oggetto di un giudizio fondato su una valutazione accuratissima della loro desiderabilità relativa, tanto accurata da non configurare alcun margine di preferibilità, sia pur minimo, dell'una rispetto all'altra. Nel primo caso, al contrario, è proprio l'indisponibilità di criteri sensati di valutazione a mettere il decisore nell'impossibilità di rispondere. Nel caso dell'indifferenza, il decisore sa che comunque sceglierà, la scelta individuerà comunque l'alternativa 'migliore', per il semplice fatto che tutte le alternative implicate sono ugualmente desiderabili; nel caso dell'incompletezza, il decisore è in primo luogo impossibilitato a stabilire che senso dare, in questa specifica situazione di scelta, alla parola 'migliore'.

Ma allora è importante chiedersi quale rilevanza debba essere concessa alla possibilità che le preferenze siano incomplete: si tratta di un 'caso particolare', di una curiosità intellettuale da relegare in qualche nota a piè di pagina o di una questione di importanza decisiva? Nel suo scritto più celebre, a ragione considerato uno dei più influenti 'manifesti' metodologici dell'approccio mainstream alla teorizzazione economica, Lionel Robbins (1932) assegna all'affermazione secondo cui l'individuo è in grado di organizzare le proprie preferenze in un ordinamento coerente lo status di 'verità ovvia', verificabile in via introspettiva e comunque largamente suffragata, almeno come 'ragionevole approssimazione', da una frequentazione anche modesta ed episodica della realtà quotidiana. In altre parole, l'ipotesi di incompletezza delle preferenze, per quanto logicamente concepibile, non rappresenterebbe una seria minaccia alla fondatezza di un ragionamento economico basato sull'esistenza di un sistema di preferenze ben definito. Questa frettolosa liquidazione del problema della completezza delle preferenze è stata mutuata,

piuttosto meccanicamente, pressoché da tutta la moderna teoria economica della scelta, con poche ma significative eccezioni (cfr. ad esempio Gay, 1983). E dire che anche una timida incursione nel mondo delle preferenze incomplete si rivela ricca di sorprese e di situazioni tutt'altro che aliene dalla sfera della nostra esperienza quotidiana. Sulla base di una struttura di preferenze incompleta, ad esempio, diviene estremamente rilevante la sequenza di alternative che viene considerata ai fini della scelta finale, in quanto 'sentieri' di scelta differenti potranno condurre di norma a differenti alternative inconfrontabili, che in quanto tali rappresentano altrettanti punti di arresto alternativi del processo di scelta, le cui implicazioni per il decisore possono essere radicalmente diverse. Ma le insidie dell'incompletezza si estendono fino alla possibilità di manipolazione del povero decisore. Per limitarci ad un esempio banale, supponiamo che il Nostro abbia a disposizione tre alternative, A, B e C. A è preferita a B, mentre ambedue sono inconfrontabili con C. Nella misura in cui due alternative sono inconfrontabili, un decisore 'benevolo' potrebbe allora concedere ad un eventuale interlocutore la sostituzione di una con l'altra se tale sostituzione avvantaggiasse quest'ultimo. In tal modo, il decisore potrebbe essere persuaso a sostituire A con C, e quindi successivamente C con B: in tutti e due i casi la sostituzione non comporterebbe per lui alcun chiaro danno in termini di benessere. Il risultato complessivo sarebbe però quello di passare da A a B, ovvero da un'alternativa migliore ad un'altra oggettivamente peggiore. Per quanto grande possa essere il rispetto per l'eredità intellettuale di Lionel Robbins, è difficile sostenere che fenomeni quali la path dependence nei processi di scelta e la manipolabilità delle preferenze possano essere ritenuti marginali nell'ambito della nostra esperienza quotidiana di scelta sulla base di un rapido esame introspettivo o induttivo.

D'altra parte, la perentorietà dell'affermazione di Robbins è tutto sommato giustificabile se valutata nel contesto storico e culturale in cui è stata formulata: quello di un sistema capitalistico ormai maturo ma essenzialmente ancora focalizzato sul problema di assicurare, al maggior numero di individui possibile, condizioni di vita 'decorose', ovvero la virtuale certezza della soddisfazione quotidiana di quel ristretto insieme di bisogni che ha preoccupato e occupato l'uomo per la quasi totalità della propria storia economica: un livello sufficiente di cibo, di vestiario, di prestazioni sanitarie ed educative, un tetto sotto cui vivere, qualche occasione ricreativa. Rispetto a questo limitato insieme di bisogni culturalmente e socialmente codificati e riconosciuti, è legittimo assumere che, in prima approssimazione, il decisore sia in grado di valutare accuratamente le alternative in campo sulla base di ben definiti gusti personali. Dopotutto si tratta di ambiti di scelta ai quali l'uomo si è applicato per millenni, fronteggiando menu di scelta che per tempi molto lunghi sono rima-



sti immutati e che anche nei migliori dei casi, se si escludono gli ultimi decenni della storia umana, sono variati molto lentamente.

Ma la situazione che ci troviamo a fronteggiare oggi è del tutto diversa. Per la maggior parte degli individui che popolano le moderne società ormai post-industrializzate la soluzione quotidiana del problema dei bisogni essenziali è ampiamente assicurata. Il vero problema diviene quello di 'dare un senso' ai propri percorsi di scelta all'interno di menu di alternative sottoposti ad un mutamento pressoché quotidiano, in risposta ad esigenze che, lungi dall'essere codificate non solo a livello sociale ma neanche individuale, si fa fatica ad organizzare all'interno di un quadro cognitivo coerente. Nel marasma quotidiano delle scelte veniamo a contatto con alternative accessibili delle quali faticiamo spesso a comprendere non soltanto la loro eventuale attrattività, ma anche la loro stessa natura. Sempre più frequentemente le nostre scelte devono organizzarsi attorno a una gamma di alternative nessuna delle quali è mai stata da noi sperimentata in precedenza e per la quale non possediamo alcuna significativa evidenza indiretta derivabile dall'esperienza altrui, oppure, il che è ancora peggio, tutte le evidenze indirette di cui disponiamo provengono da soggetti interessati che possono ottenere o meno evidenti vantaggi a seconda dell'esito effettivo della nostra scelta.

In questa situazione è lecito assumere che, anche soltanto in prima approssimazione, un decisore possa di norma fondare le proprie scelte su un sistema di preferenze stabile e ben noto? La risposta è no: di norma, il decisore si troverà di fronte ad un panorama di scelta nel quale una vasta porzione delle alternative appare essenzialmente inconfrontabile, e anzi sarà tutt'altro che improbabile il caso in cui la zona grigia dell'inconfrontabilità tende ad invadere la gran parte del campo.

Le conseguenze di questo stato di cose sono di notevole importanza, prima tra tutte la radicale reinterpretazione che occorre dare in tale contesto all'atto della non scelta. In un mondo in cui le preferenze sono incomplete, la non scelta nel senso della mancata scelta di una alternativa oggettivamente accessibile possiede in modo naturale un fortissimo valore informativo: se qualcosa che poteva essere scelto non è stato scelto ciò significa che il decisore aveva a disposizione alternative più interessanti. In un contesto di incompletezza, la non scelta in sé ha un valore informativo molto minore: se l'azione di fattori casuali quali l'ordine di presentazione delle alternative diviene rilevante ai fini della scelta finale, è difficile sostenere che ciò che viene scelto 'rappresenta' sempre e comunque le preferenze del decisore nel migliore dei modi.

In questa prospettiva il problema dell'adeguatezza assume dunque un nuovo significato e una nuova rilevanza, in quanto il vero problema diviene in primo luogo quello di posse-

dere una 'rappresentazione adeguata' del contesto di scelta, essendo consapevoli del fatto che a seconda del percorso di scelta effettivamente esperito e della natura e della quantità di informazioni raccolte tale rappresentazione può assumere connotati del tutto diversi e condurre di conseguenza a scelte del tutto diverse. In una prospettiva nella quale l'incompletezza delle preferenze assume un ruolo primario, la semplice invocazione di un principio di razionalità procedurale non è sufficiente a garantire all'individuo il possesso di criteri 'sensati' di valutazione delle alternative e quindi in ultima analisi la possibilità di una scelta che lo 'rappresenti'. In ultima analisi, dunque, oggi più che mai "scegliere è una questione epistemica" (Cavicchi, 2000, p. 290).

### **Completare l'incompletezza**

L'incompletezza delle preferenze individuali rappresenta dunque un serio ostacolo alla credibilità dell'approccio mainstream alla scelta e lascia ampio spazio per la questione dell'adeguatezza delle scelte. Ma non esiste davvero nessun margine di manovra per il decisore che voglia affrontare 'costruttivamente' il problema dell'incompletezza del proprio sistema di preferenze, ovvero che voglia fornirsi se possibile di una base più adeguata per costruire le proprie scelte?

L'evidenza empirica di cui disponiamo (si veda ad esempio Kapteyn e Wansbeek, 1982) mostra chiaramente come le preferenze individuali tendano ad organizzarsi sulla base delle effettive esperienze di scelta a cui il decisore ha avuto accesso direttamente o indirettamente. Nella misura in cui un individuo può 'sperimentare' le possibilità offerte da un determinato ambito di scelta e nella misura in cui tali alternative restano sufficientemente stabili e codificate nel tempo, un ordinamento di preferenze almeno localmente coerente tenderà ad emergere. Il vero problema è dunque oggi connesso al fatto che esiste una evidente sproporzione tra la numerosità e la complessità degli insiemi di alternative all'interno dei quali i decisori sono chiamati a scegliere e la disponibilità di tempo e di risorse materiali utilizzabili ai fini di una esplorazione ragionevolmente accurata degli insiemi di scelta che permetta agli individui di pervenire ad una rappresentazione e ad una valutazione adeguata delle alternative.

In altre parole, in molti ambiti di scelta le aree di incompletezza di un sistema individuale di preferenze potrebbero essere completate in via di principio e dovrebbero essere completate ai fini di una adeguata corrispondenza tra facoltà di scelta e promozione del benessere individuale, ma di fatto l'attuale organizzazione e le caratteristiche dei moderni sistemi economici post-industriali sembrano sfidare continuamente la capacità individuale di arrivare a fondare le proprie scelte su una base cognitiva affidabile. L'accelerazione impressionante nei ritmi di trasformazione degli scenari di scelta prodottasi a partire dal secondo dopoguerra pone interrogativi completamente nuovi relativamente alla capacità individuale di autodeterminazione consapevole e al





modo in cui questa viene promossa piuttosto che impedita dalla moderna organizzazione economica di mercato. Il vero e fondamentale 'fallimento del mercato', ben prima e più profondamente che con eventuali imperfezioni del meccanismo competitivo o con la inefficace disseminazione di informazioni tra gli agenti economici (cfr. Campiglio, 1999 per una aggiornata discussione), ha oggi a che fare con la crescente dissonanza che può essere riscontrata tra i requisiti cognitivi ed esperienziali necessari per le scelte e l'effettiva accessibilità delle risorse cognitive ed esperienziali da parte dei soggetti che tali scelte devono esprimere. Nella misura in cui si riconosce l'esistenza di una simile dissonanza, si può addirittura arrivare ad argomentare che, alla luce dei costi connessi al raggiungimento di una adeguata rappresentazione del contesto di scelta, il decisore possa 'razionalmente' decidere di evitare di sostenere tali costi rendendo consapevolmente inadeguata e manipolabile la propria 'tecnologia di scelta' (cfr. ad esempio Etzioni, 1986). Portando questa tesi alle sue estreme conseguenze si potrebbe addirittura argomentare che la condizione di inadeguatezza è quella 'naturale' del decisore, e che la costruzione di una rappresentazione adeguata vada vista come il risultato di un esplicito sforzo 'anti-entropico' di organizzazione di una massa informativa intrinsecamente caotica e destrutturata.

Per quanto estrema possa apparire questa caratterizzazione, bisogna riconoscere che, da un punto di vista economico, di fronte a decisori anche potenzialmente passibili di questa 'deriva entropica' di rinuncia cosciente al perseguimento dell'adeguatezza cognitiva ed esperienziale esistono chiari incentivi economici per i soggetti che possono trarre benefici da tale rinuncia ad alzare il più possibile i costi dell'ade-

guatezza: quanto più la mutevolezza e la complessità dello scenario decisionale scoraggia gli individui e li induce a forme di irrazionalità 'difensiva', tanto maggiore diviene il margine di manipolabilità delle loro scelte.

Dal punto di vista del decisore, infatti, l'investimento in risorse cognitive ed esperienziali comporta, in una prima fase, molti più costi che benefici. E' soltanto persistendo abbastanza a lungo in tale attività di investimento costosa che i benefici cominciano a diventare percepibili. Si pensi, per fissare le idee, ad un individuo che non ha mai letto un quotidiano e decida di farlo. In un primo momento la massa dei riferimenti a persone, fatti e nozioni sconosciuti è tale che l'individuo riesce a capire soltanto una minima parte di ciò che legge. Se però l'individuo 'investe' a sufficienza in questa attività, appuntandosi meticolosamente nomi e termini sconosciuti, imparerà dopo un po', ad esempio, a distinguere quali di questi nomi, luoghi o fatti sono 'importanti' e meritano di essere approfonditi e quali si riferiscono invece ad eventi di cronaca di scarsa importanza che possono essere trascurati. Man mano che la sua capacità di stabilire criteri di rilevanza migliora, l'individuo sarà sempre più sistematico ed efficiente nella raccolta di informazioni e dovrà dedicare sempre meno energie alla discriminazione, disponendo di conseguenza di sempre maggiori energie per l'immagazzinamento, la catalogazione e le analisi delle informazioni. Probabilmente, se l'individuo sapesse fin dall'inizio qual è il beneficio che può derivare dall'imparare a leggere efficacemente un quotidiano, sarebbe in grado di valutare razionalmente in che misura tale beneficio vale i costi che devono essere sostenuti per raggiungere il risultato. Ma il punto cruciale è che tale beneficio può essere ragionevolmente quantificato soltanto se e quando il percorso di apprendimento è stato compiuto, e quindi la scelta di 'investire' in questo percorso esperienziale e cognitivo deve necessariamente essere almeno in parte una scelta fondata su presupposti valutativi inadeguati. Non soltanto dunque siamo sempre potenzialmente prigionieri dell'inadeguatezza, ma gli stessi criteri su cui fondiamo la nostra scelta di adeguazione delle nostre risorse cognitive ed esperienziali sono costituzionalmente inadeguati!

La nostra capacità di portare a termine un percorso di investimento di questo tipo ha quindi a che fare con una vera e propria meta-scelta in condizioni di incertezza che produce conseguenze largamente irreversibili: scegliere di investire in un determinato percorso di 'adeguazione' comporta necessariamente la rinuncia all'esplorazione di un percorso diverso che magari avrebbe sortito risultati per noi più desiderabili ex post facto. Decidere di 'investire' in un percorso di conoscenza ed esplorazione della letteratura russa del diciannovesimo secolo vuol dire, probabilmente, decidere di non approfondire mai la conoscenza del canto gregoriano. Ma chi ci può assicurare a priori che la prima opzione sarà quella che noi preferiremmo ex post qualora disponessimo di tutte

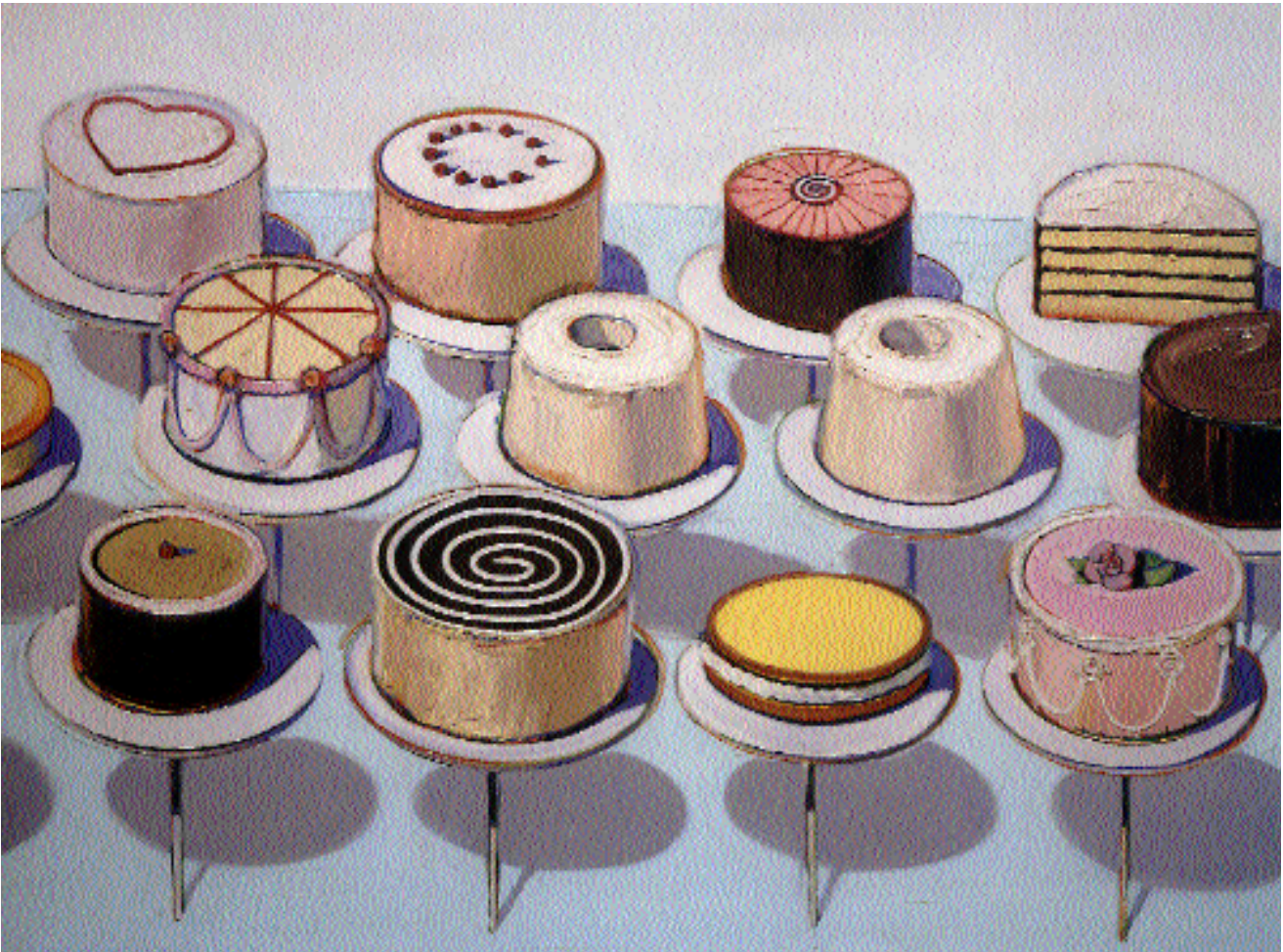


le risorse esperienziali e cognitive che ci permettono di comparare significativamente e affidabilmente le due alternative? E chi ci assicura che non esistano alternative ancora migliori delle quali non siamo nemmeno lontanamente consapevoli? In un mondo come quello in cui viviamo, ovvero nel mondo post-industriale della proliferazione illimitata dei beni, dei ruoli sociali, dei percorsi esperienziali, degli ambiti di conoscenza, la vera 'barriera alla felicità' non è, come tende a farci pensare il pensiero economico mainstream così radicato nel mondo di senso del capitalismo pre-bellico, il fatto che ci sono troppe possibilità che desideriamo e che non possiamo permetterci, quanto piuttosto il fatto che ci sono troppi percorsi di esistenza che sarebbe necessario esplorare prima di poter davvero capire chi siamo e che cosa ci interessa. In altre parole, il vero 'parametro d'ordine' del mondo economico post-industriale non è tanto e non è solo il prezzo dei beni, quanto anche se non piuttosto il 'costo di acquisizione' delle risorse esperienziali e cognitive che garantiscono l'adeguatezza della scelta.

Nel nuovo scenario dell'adeguatezza, il sistema delle preferenze non è dunque più il *primum movens* del processo di scelta quanto piuttosto un esito faticosamente costruito e contrattato con il mondo circostante. Esiste una continua tensione tra il nostro sistema attuale di preferenze, incompleto e magari localmente o globalmente contraddittorio, e la moltitudine dei possibili sistemi di preferenze potenziali che potremmo sviluppare a seconda dei percorsi esperienziali che decidiamo o meno di intraprendere. È importante capire quanta parte in questo processo giochi la nostra esperienza di interazione sociale (cfr. ad esempio Albanese, 1987): il ruolo dei meccanismi sociali di trasmissione delle informazioni, del gusto, dei modelli di personalità è evidenziato da una letteratura crescente e sempre più trans-disciplinare; si veda ad esempio Barkow, Cosmides e Tooby (1992). La scelta di un determinato percorso esperienziale-esistenziale è dunque necessariamente il risultato di una co-evoluzione di modelli individuali di identità che porta a sua volta all'emergenza di modelli di identità collettiva. La comprensione di questi processi richiede necessariamente uno sforzo analitico sostanziale che abbandoni le vecchie spiegazioni linearmente causali del comportamento discusse nelle sezioni precedenti, che procedono univocamente da preferenze date a scelte da queste conseguenti, per affrontare il problema di una ecologia sociale dei comportamenti e delle scelte nella quale gli individui fronteggiano un complesso mondo di pressioni selettive a cui reagiscono adattivamente in modo più o meno flessibile e creativo (si veda ad esempio Luna e Stefansson, 2000).

Se si prende in considerazione la dimensione sociale dell'adeguatezza ci si rende dunque facilmente conto del fatto che la scelta di 'investire' in un percorso di arricchimento cogni-

**I surrogati dell'adeguatezza**



tivo ed esperienziale non può essere semplicisticamente vista (come ad esempio in Devinney, 1989) come il risultato di un esplicito calcolo razionale (che presuppone la conoscenza delle conseguenze delle azioni che si deve appunto decidere se sperimentare), ma è necessariamente guidata da un contesto più o meno favorevole: non tutte le società appaiono orientate all'apprendimento ed interessate a stimolare gli individui ad ampliare i propri orizzonti di responsabilità e consapevolezza. Di particolare interesse e importanza appare in tal senso il problema dei surrogati dell'adeguatezza. Se infatti, come si è visto, il perseguimento dell'adeguatezza richiede la disponibilità a sostenere costi relativamente alti (e dal rendimento incerto) in termini di investimento in risorse cognitive ed esperienziali, esiste naturalmente un forte incentivo a proporre agli individui dei 'surrogati' che promettano di produrre le medesime conseguenze benefiche con un livello di costo e di incertezza sensibilmente minore. Dal punto di vista del decisore che per definizione non possiede gli strumenti per valutare l'esito finale del suo processo di esplorazione, l'offerta di un'alternativa a basso costo potrebbe apparire come una possibilità piuttosto seducente. E' in questa prospettiva che va a nostro parere spiegato l'incredibile sviluppo di quello che oggi potremmo chiamare il 'mercato della semplificazione', ovvero di tutti quei prodotti

che mirano ad offrire agli individui strumenti 'a basso costo' di controllo della soverchiante complessità del mondo. Per limitarci ad un esempio abbastanza clamoroso, l'incredibile proliferazione delle forme di pensiero new age fondate su una improvvisata collazione di frammenti di pensiero tradizionale, di dati scientifici e di empiricismo casuale risponde esattamente a questo tipo di esigenze. Di fronte al costo elevato dell'adeguatezza c'è chi preferisce optare per forme più o meno sofisticate di auto-inganno che si fondano su una più o meno consapevole illusione del controllo, ovvero illusione di adeguatezza. E non bisogna pensare che queste opzioni risultino attraenti soltanto per gli strati più penalizzati e marginali della società: al contrario, il ricorso a forme di pensiero più o meno esplicitamente magico per creare ex post una illusione di adeguatezza relativa al processo che ha portato alla determinazione delle scelte è una prassi tipica delle grandi organizzazioni complesse (cfr. ad esempio Gimpl e Dakin, 1984), che tendono a pagare profumatamente decisori interni e consulenti esterni che diano una legittimazione qualsiasi a scelte che vengono prese con l'ausilio di procedure cripto-casuali in condizioni di incertezza spesso non governabile, e che tendono a rimuovere ogni possibilità di verifica a posteriori dell'adeguatezza dei criteri decisionali stessi (cfr. ad esempio Adams, 1997).

Di fronte alle sfide poste dalla complessità della realtà può così esserci il tentativo di ridefinire la realtà in modo da renderla adeguata ai modelli decisionali disponibili, piuttosto che il viceversa. E naturalmente, tanto maggiore diviene la disponibilità di surrogati a buon mercato dell'adeguatezza, tanto più i costi dell'adeguatezza divengono alti in termini relativi, tanto più improbabile diviene che qualcuno sia disposto a sostenere tali costi, tanto più minoritaria diviene la diffusione sociale delle pratiche di investimento in risorse cognitive ed esperienziali. Ma i surrogati a basso costo raramente funzionano, e dunque questo processo comporta una consistente perdita di benessere sociale. E d'altra parte, finché si tende ad interpretare la scelta individuale come la libera e naturale manifestazione di preferenze ben definite, è difficile sfuggire alla tentazione di legittimare gli esiti di un qualunque processo sociale soggetto a regole competitive come la 'legge del mercato'. I nostri moderni sistemi complessi producono sempre più spesso esiti illogici e chiaramente contrari all'interesse di tutti e di ciascuno, e ciononostante sembra sempre più difficile ricondurre certe scelte individuali e collettive alla ragionevolezza, come mostra eloquentemente in questi giorni la nuova esplosione del caso della 'mucca pazza', una vera tragedia della stupidità individuale e collettiva. I nostri sistemi hanno bisogno di meccanismi di governance più sofisticati e di una teoria della scelta individuale e dell'interazione sociale più sofisticata che li sorregga e ne determini le condizioni di praticabilità. Ripartire dal problema dell'adeguatezza può essere un primo passo incoraggiante.

## Riferimenti bibliografici

- Adams, S., *The Dilbert Principle*, United Feature Syndicate, New York, 1997 (ed. it. Garzanti, Milano, 1997).
- Albanese, P.J., *The Nature of Preferences: An Exploration of the Relationship between Economics and Psychology*, Journal of Economic Psychology 1987; 8: 3-18.
- Barkow, J.H., Cosmides, L., Tooby, J., *The Adapted Mind. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Oxford University Press, Oxford, 1992.
- Becker, G., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago, 1976.
- Campiglio, L., *Mercato, prezzi e politica economica*, Il Mulino, Bologna, 1999.
- Cavicchi, I., *La medicina della scelta*, Bollati Boringhieri, Torino, 2000.
- Devinney, T.M., *Rationally Determined Irrationality: An Extension of the Thesis of Rationality as Anti-entropic*, Journal of Economic Psychology 1989; 10: 303-319.
- Etzioni, A., *Rationality is anti-entropic*, Journal of Economic Psychology 1986; 7: 17-36.
- Gay, A., *Comportamento economico ed incompletezza: oltre i limiti delle ipotesi tradizionali*, Studi e Discussioni n. 25, Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Firenze, 1983.
- Gimpl, M.L., Dakin, S.R., *Management and Magic*, California Management Review 1984; 27: 125-136.
- Hargreaves Heap, S., Hollis, M., Lyons, B., Sugden, R., Weale, A., *The Theory of Choice. A Critical Guide*, Blackwell, Cambridge, Mass., 1992 (ed. it. Laterza, Bari, 1996).
- Kapteyn, A., Wansbeek, T., *Empirical Evidence on Preference Formation*, Journal of Economic Psychology 1982; 2: 137-154.
- Luna, F., Stefansson, B. (eds.), *Economic Simulations in SWARM: Agent-Based Modelling and Object Oriented Programming*, Kluwer, Boston, 2000.
- Robbins, L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London, 1932.