



**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI SALERNO**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E STATISTICHE**

DOTTORATO DI RICERCA  
IN ECONOMIA DEL SETTORE PUBBLICO  
XII CICLO

TESI DI DOTTORATO IN

**A CHE GIOCO...GIOCA...IL CRIMINE...?**  
**ANALISI DELLE PREFERENZE CRIMINALI ATTRAVERSO LA METODOLOGIA**  
**DELL'ECONOMIA SPERIMENTALE.**

Coordinatore:  
Ch.mo Prof. Destefanis Sergio Pietro

Tesi di dottorato del:  
Dott. Scudiero Maurizio  
Matricola 8880100059

Tutor:  
Ch.mo Prof. Shane Niall O'Higgins

**ANNO ACCADEMICO 2012-2013**

# INDICE

<b>Introduzione</b>	<b>5</b>
<b>CAPITOLO 1</b>	<b>8</b>
<b>Le teorie sulla criminalità nelle scienze sociali ed economiche</b>	<b>8</b>
1.1. Cenni storici	8
1.1.1. La Scuola Classica	8
1.1.2. Il determinismo sociale	10
1.1.3. Il determinismo biologico: Cesare Lombroso	10
1.1.4. La Scuola Positiva	11
1.1.5. Neoclassicismo ed abolizionismo	12
1.2. Le principali teorie criminologiche	13
1.2.1. Premessa	13
1.2.2. Teorie biologiche	14
1.2.3. Teorie psicologiche-psicoanalitiche	15
1.2.4. Teorie sociologiche	18
1.2.4.1. Teorie dell'anomia	18
1.2.4.2. Teoria ecologica	19
1.2.4.3. Teorie della disorganizzazione sociale	19
1.2.4.4. Teoria dei conflitti culturali	20
1.2.4.5. Teorie della neutralizzazione	20
1.2.4.6. Teoria delle associazioni differenziali	21
1.2.4.7. Teoria della criminalità dei colletti bianchi	21
1.2.4.8. Criminologia del consenso	22
1.2.4.9. Teoria dei contenitori	23
1.2.4.10. Criminologia del conflitto	23
1.2.4.11. Teoria dell'etichettamento	24
1.2.4.12. La criminologia critica	24
1.3. Le teorie economiche sul crimine	25
1.3.1. Premessa	25
1.3.2. Il Modello di Becker	27
1.3.3. Il Modello di Ehrlich	37
1.3.4. Il Modello di Block ed Heineke	42
1.3.5. I limiti del modello neoclassico nell'analisi del comportamento criminale	45
<b>CAPITOLO 2</b>	<b>48</b>
<b>Economia comportamentale e sperimentale</b>	<b>48</b>
2.1. Premessa	48
2.2. L'economia comportamentale: il filone cognitivo	51
2.3. Il capitale sociale	56
2.4. L'economia comportamentale : le preferenze socialmente condizionate	60
2.5. L'economia sperimentale	62
2.6. La teoria dei giochi	65
2.6.1. Gioco del Dittatore	69
2.6.2. Gioco dell'Ultimatum	70
2.6.3. Dilemma del prigioniero e Gioco del Bene Pubblico	72
2.6.4. Gioco del Giudice	79

2.6.5. Gioco della fiducia.	81
2.7. Dal modello tradizionale a quello comportamentale e sperimentale	82
<b>CAPITOLO 3</b>	<b>83</b>
<b>Camorristi e studenti: esperimenti e questionari</b>	<b>83</b>
3.1. Premessa	83
3.2. Origini e sviluppo della Camorra	86
3.3. Propensione alla cooperazione ed alla punizione: uno sguardo alla letteratura	87
3.4. Il disegno sperimentale	91
3.5. I campioni e le procedure di reclutamento	95
3.6. PD: propensione alla cooperazione camorristi e studenti	97
3.7. TP-PD: propensione alla cooperazione camorristi e studenti	101
3.8. TP-PD: propensione alla punizione camorristi e studenti	104
3.9. Questionari: camorristi e studenti	109
3.9.1. Competizione e cooperazione	109
3.9.2. Reciprocità positiva e negativa	112
3.9.3. Il successo e l'insuccesso: abilità o fortuna, colpa o sfortuna	116
3.10. Sintesi dei risultati significativi	120
<b>CAPITOLO 4</b>	<b>121</b>
<b>Detenuti comuni: esperimenti e questionari.</b>	<b>121</b>
4.1. Premessa	121
4.2. PD: propensione alla cooperazione detenuti comuni	122
4.3. TP-PD: propensione alla cooperazione detenuti comuni	124
4.4. TP-PD: propensione alla punizione detenuti comuni	126
4.5. Questionari: detenuti comuni	129
4.5.1. Competizione e cooperazione	129
4.5.2. Reciprocità positiva e negativa	133
4.5.3. Il successo e l'insuccesso: abilità o fortuna, colpa o sfortuna	137
4.6. Sintesi dei risultati significativi	140
<b>CAPITOLO 5</b>	<b>142</b>
<b>Conclusioni</b>	<b>142</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>148</b>

*A MarioMattia e Giusy*

## Introduzione

Oggi la moderna criminologia si configura come una scienza multidisciplinare che, rifuggendo dalle spiegazioni monofattoriali, analizza e studia il fenomeno criminoso nel suo complesso.

Per assolvere questa funzione si avvale del contributo di una serie di discipline, quali la psicologia, il diritto, l'antropologia, la biologia, la statistica, la medicina e non ultima l'economia, in uno "scontro diretto" tra le scienze umane e quelle economico- giuridiche.

In passato, erroneamente, economia e criminalità erano viste come due fenomeni distinti e separati mentre con il tempo si è compreso che anche l'economia rientra nell'elenco delle materie che hanno il compito di studiare tale fenomeno sia per i riflessi che il crimine determina sul sistema economico, sia perché l'utilizzo di particolari metodologie di ricerca, come quelle dell'economia comportamentale e sperimentale, consentono di cogliere aspetti fondamentali relativi al comportamento criminale.

Nella prima parte del presente lavoro, dopo una rapida descrizione delle evoluzioni che hanno subito nel corso del tempo le teorie sulla criminalità nelle scienze sociali, è stata dedicata attenzione ai principali modelli dell'economia criminale, termine coniato dall'economista americano Gary Becker (1968), al quale va riconosciuto il merito di aver operato una rivoluzione copernicana non solo dell'analisi economica ma anche della criminologia (Bonanno, A., Pastore, F.; 2003).

La caratteristica degli studi di Becker e dei suoi successori, ricalcando il filone dell'economia neoclassica tradizionale, è stata quella di fondare l'analisi sul comportamento del criminale, basandosi sul presupposto di considerare quest'ultimo come soggetto razionale ed egoista che, alla stregua di un qualsiasi altro agente, decide o meno di commettere un crimine sulla base di un mero calcolo economico, con il solo obiettivo di massimizzare la propria utilità personale (si tratta del cosiddetto principio dell' *Homo oeconomicus*).

Infatti, l'analisi economica è rimasta per troppi anni ancorata all'idea che la decisione di compiere azioni illegali derivi dal confronto tra costi e benefici, rendendo la valutazione economica del crimine, con una corrispondente domanda ed offerta di reati, non diversa da quella di un qualsiasi altro mercato.

In tal modo sono stati quindi trascurati altri fattori, quali le preferenze individuali (attitudine al rischio, autostima, capacità cognitive, ecc.) o quelle sociali (reciprocità, altruismo, egoismo, invidia, propensione cooperativa, avversione alla disuguaglianza), che potrebbero condizionare, al di là delle considerazioni sul profitto, l'adesione o meno ad attività illegali e caratterizzare lo stesso successo economico dell'azione criminosa.

Per questa ragione in questo lavoro si è inteso seguire un percorso diverso da quello dell'economia più tradizionale, avvalendosi del filone dell'economia comportamentale, utilizzata attraverso la

metodologia dell'economia sperimentale e rifacendosi al percorso tracciato da sperimentatori internazionali, che di recente anche in questo ambito hanno iniziato a condurre esperimenti su soggetti ristretti presso luoghi di detenzione (Block, M., Gerety, V.E.; 1995; Chmura, T. et al.; 2010; Birkeland, S. et al.; 2011).

L'economia comportamentale, avvalendosi nella sua attività di analisi di un approccio multidisciplinare, ben si innesta in un ambito come quello criminologico, che negli ultimi anni ha registrato una rilevante evoluzione proprio grazie all'utilizzo di una pluralità di discipline, il cui contributo ha evidenziato come non esista una scienza dell'uomo che non possa fornire un apporto allo studio del crimine.

Non a caso, negli stessi anni in cui il paradigma neoclassico esercitava un'influenza predominante, si è assistito al suo stesso interno ad una proliferazione di contributi che tendevano, anche se non in maniera sistematica, a metterne in discussione alcuni aspetti.

Il fine era proprio quello di evitare l'interpretazione unilaterale dei comportamenti umani solo in termini di scelte ottimizzanti, per realizzare invece contaminazioni tra categorie economiche e categorie mutuata da altre scienze sociali, come la psicologia, la sociologia o la politica science.

Lo scopo della presente ricerca è stato quello di individuare le differenze comportamentali tra un campione di studenti della II° Università di Napoli, uno di camorristi ristretti presso la Casa Circondariale di Secondigliano ed uno di detenuti comuni rinchiusi nel carcere di S. Maria Capua Vetere.

In modo particolare, l'analisi si è concentrata sulla valutazione delle decisioni assunte da ciascun campione nell'ambito di un gioco, al fine di verificare le relative propensioni cooperative e punitive.

A tal fine sono stati realizzati due esperimenti, composti da due diversi disegni, rappresentati rispettivamente dal classico gioco del *Dilemma del Prigioniero* (PD, acronimo di *Prisoner's dilemma*) e da un TP-PD, acronimo di *Third party prisoner's dilemma*, che nella lingua italiana si traduce in *Dilemma del Prigioniero con Punizione di un Terzo*.

Inoltre ai tre campioni sono stati somministrati una serie di quesiti, contenuti in un apposito questionario, al fine di approfondire l'analisi ed i confronti sulle rispettive preferenze, verificando al tempo stesso le affinità/divergenze tra le decisioni concretamente assunte nel gioco e le risposte fornite alle domande formulate.

Nel primo capitolo, dopo una breve disamina sulle principali teorie sulla criminalità nelle scienze sociali, sono stati descritti i principali modelli neoclassici dell'economia del crimine.

Nel secondo capitolo, sono state esposte le caratteristiche, gli sviluppi e gli approcci metodologici dell'economia comportamentale e di quella sperimentale, visto che tali filoni sono stati utilizzati come strumenti di analisi per la realizzazione del presente lavoro.

Il terzo capitolo, è stato dedicato alla descrizione dell'esperimento, con la relativa rappresentazione, analisi, confronto e commento dei risultati, riferiti ai camorristi e agli studenti universitari.

Nel quarto capitolo, l'analisi si è completata attraverso l'esperimento condotto sui detenuti comuni, dai cui risultati è stato possibile cogliere le affinità e le differenze esistenti tra i tre campioni, con particolare riguardo a quelle emerse tra i due gruppi di criminali.

# CAPITOLO 1

## *Le teorie sulla criminalità nelle scienze sociali ed economiche*

### 1.1. Cenni storici

#### 1.1.1. La Scuola Classica

Il problema delle regole della convivenza sociale e della loro violazione, si pose fin dalla preistoria, quando l'uomo decise di vivere e sopravvivere in gruppo.

Questa scelta impose la necessità di stabilire delle regole fondanti per garantire la comune e pacifica convivenza, la cui violazione, turbandone l'equilibrio, doveva in qualche modo essere sanzionata.

Già le antiche civiltà si dotarono di un sistema di norme e di protezione delle stesse, nel caso di comportamenti indirizzati alla loro violazione.

Un primo esempio in tal senso fu rappresentato dal Codice di Hammurabi, risalente al 1750 circa a.C, che da un lato garantiva una serie di diritti alla persona ed alla famiglia e dall'altro comminava severe sanzioni in caso di reati.

La stessa storia del cristianesimo inizia nell'Antico Testamento con il furto del frutto proibito, al quale avrebbe fatto seguito la condanna di Adamo ed Eva, mentre nella mitologia greca, l'origine del mondo comincia con il furto sull'Olimpo del fuoco da parte di Prometeo che viene poi punito dalle divinità con il vaso di Pandora; si trattava però solo di trattazioni filosofiche e letterarie e non di una vera e propria "scienza" del crimine.

Nel Medioevo invece si operava una sorta di sovrapposizione tra peccato e crimine tanto che quest'ultimo era considerato non solo ciò che offendeva l'altro, ma soprattutto qualcosa che offendeva Dio.

I primi albori relativi agli studi sul fenomeno criminale sono riconducibili al periodo illuminista del XVIII secolo, con il contributo del giurista Cesare Beccaria, che rappresentò la base di riferimento per la nascita della Scuola Classica, anche se la criminologia incominciò ad utilizzare metodi scientifici a partire dalla prima metà dell'800.

Le premesse storiche all'introduzione del metodo scientifico allo studio del fenomeno criminale, vanno ricercate nel movimento illuminista della Francia del 1700 che era imperniato sul primato della ragione, e sui principi di libertà, uguaglianza e giustizia, la cui diffusione segnò la fine di uno Stato dispotico, teso solo a garantire i privilegi delle caste.



La necessità di un nuovo sistema giuridico-normativo del diritto pubblico, che desse corpo ai principi dell'illuminismo e che ponesse le basi di un nuovo diritto, trovò in Cesare Beccaria il suo più famoso sostenitore, segnando l'inizio di una nuova filosofia della pena che rappresenterà la premessa dei futuri approcci criminologici. (Ponti, G.; 2007).

Il giurista italiano nella sua opera principale, "Dei delitti e delle pene" (1764), espose gli aspetti fondamentali della concezione liberale del diritto penale:

- separazione tra morale religiosa ed etica pubblica: la funzione della pena è quella di rispondere alle esigenze di una determinata società anziché ai principi morali;
- presunzione di innocenza: il diritto deve garantire la difesa dell'imputato contro gli arbitri dell'autorità;
- i codici devono esser scritti ed i reati espressamente previsti;
- la pena deve avere un significato retributivo anziché unicamente intimidatorio e vendicativo;
- la pena deve colpire il delinquente unicamente in base a quanto commesso e non in funzione di quello che egli è o ciò che può diventare;
- il criminale non è un peccatore ma un individuo dotato di libero arbitrio, pienamente responsabile, che ha effettuato scelte delittuose delle quali deve rispondere nel modo stabilito dalla legge.

In Italia i nuovi principi si articolavano in una summa dottrinale che prese il nome di Scuola Classica, la quale muovendo dal postulato del libero arbitrio che intendeva l'uomo assolutamente libero nelle scelte delle proprie azioni, poneva a fondamento del diritto penale la responsabilità morale del soggetto.

La Scuola Classica si incentrava su tre principi fondamentali:

- **la volontà colpevole:** il delinquente è percepito come persona del tutto libera senza tener conto della criminogenesi, dei condizionamenti sociali ed ambientali. La Scuola Classica aveva quindi una visione razionale del reato, secondo la quale l'individuo ponderava in autonomia il rapporto costi/profitti in previsione della violazione dei diritti altrui.
- **l'imputabilità:** per aversi volontà colpevole occorre che il reo sia capace di intendere il disvalore etico delle proprie azioni ( da cui deriva il presupposto della capacità di intendere e di volere, quale requisito necessario per essere sottoposto al giudizio ed alla pena);
- **retribuzione della pena:** deve essere afflittiva, proporzionata, determinata ed inderogabile.

### **1.1.2. Il determinismo sociale**

Fin dall'epoca della scuola cartografica la criminologia sentì il problema di misurare quantità, andamento e distribuzione dei reati. Si svilupparono così rapidamente statistiche ufficiali che misero in crisi quel concetto di libero arbitrio del reo che aveva caratterizzato l'ideologia liberale e quindi la Scuola Classica dal momento, che divenne possibile statisticamente prevedere il numero ed il tipo di delitti che sarebbero stati consumati nella società. Questi studi chiamarono in causa l'ambiente sociale in cui l'individuo agiva, ritenendo che il comportamento criminoso non fosse più riconducibile alla sola volontà del singolo, ma che su di lui agissero fattori legati alla società. A tal riguardo furono per la prima volta condotti studi miranti a verificare l'incidenza dei reati in relazione all'età, al sesso, alla razza, alla situazione economica, all'abuso di sostanze alcoliche, etc. Nacque così, verso la fine del XIX° secolo, la visione deterministica della condotta criminosa, con il mutamento della concezione liberale del delitto verso una percezione positivista. Andava così prendendo corpo un determinismo sociale che trovò il suo equivalente contrapposto, sempre nell'ambito della scuola Positiva, nel determinismo biologico di marca lombrosiana.

### **1.1.3. Il determinismo biologico: Cesare Lombroso**

Sempre nel XIX° secolo, che come visto vide l'inizio del filone sociologico della criminologia, il medico veronese Cesare Lombroso diede luogo alla nascita dell'indirizzo individualistico della criminologia, secondo il quale lo studio del reato doveva polarizzarsi principalmente sulla personalità del delinquente, fino ad allora del tutto trascurata, e sulle sue componenti morbose, ritenute responsabili della sua condotta.

I suoi studi comportarono il superamento delle precedenti visioni esclusivamente legali, morali o sociali del diritto, applicando per la prima volta i metodi di ricerca biologica per lo studio del singolo autore del reato, e dando il via ad un indirizzo organico e sistematico nello studio della delinquenza, tanto che la criminologia come scienza ebbe modo di imporsi come nuovo filone della cultura.

La teoria del delinquente nato o per costituzione,<sup>1</sup> contenuta nell'opera "L'Uomo Delinquente" (1876), rappresentò la teoria più nota del Lombroso, secondo la quale un'alta percentuale dei più

---

<sup>1</sup>Bisogna sottolineare che se nei suoi primi studi sulla popolazione detenuta, la categoria del "delinquente nato" riguardava circa il 70% dei criminali, nelle pubblicazioni successive questa percentuale scese al 30% e , tra questi vi erano comprese pure delinquenti folli ed occasionali. Negli ultimi anni dei suoi studi pur partendo dal concetto di

incalliti criminali sarebbero in possesso di congenite anomalie anatomiche, fisiologiche e psicologiche, ritenute responsabili del comportamento criminoso. Importanti erano anche, tra le cause di innata tendenza al delitto, l'epilessia e le altre patologie generali.<sup>2</sup>

Un'altra importante teoria del Lombroso fu la teoria dell'atavismo, secondo la quale la condotta criminosa del delinquente congenito era una forma di regressione o di fissazione a livelli primordiali dello sviluppo dell'uomo; il delinquente era dunque un individuo primitivo, una sorta di selvaggio ipoevoluto nel quale la scarica degli istinti e delle pulsioni aggressive si realizzava nel delitto senza inibizioni.

Lombroso riconobbe poi anche un gran numero di delinquenti occasionali, non dissimili per la loro costituzione dagli uomini normali, e nei quali assumeva rilevanza, nel condizionare la loro condotta, l'ambiente e le circostanze; tuttavia i fattori individuali innati e predisposti al delitto continuarono a rappresentare nella concezione del medico veronese comunque l'elemento determinante.

#### **1.1.4. La Scuola Positiva**

Le teorie lombrosiane costituirono la base di un nuovo orientamento penale e criminologico, secondo il quale i dati dell'osservazione empirica dovevano costituire l'unico punto di partenza per interpretare i fatti delittuosi e proporre i rimedi.

Tale orientamento prese il nome di Scuola Positiva, che esercitò un'importante influenza sia sulla criminologia che sull'evoluzione del diritto penale: essa infatti polarizzò l'interesse sulla personalità piuttosto che sul fatto delittuoso, promuovendo la ricerca e lo studio sulle cause individuali della criminalità. Inoltre, l'approccio con metodologie scientifiche segnò l'inizio delle vere scuole criminologiche, sia di indirizzo individualistico che sociologico.

Cesare Lombroso, unitamente ai penalisti Enrico Ferri e Raffaele Garofalo, divulgarono i principi della Scuola Positiva, incentrata sui seguenti postulati:

- il delinquente è un individuo anormale;

---

delinquente nato, aveva introdotto alcune variabili socio-ambientali arrivando addirittura a prospettare una pseudo teoria multifattoriale.

<sup>2</sup>La scoperta di una presunta fossetta occipitale mediana nel cranio di un criminale, con i caratteri morfologici e comportamentali propri di un individuo primitivo, consentì al Lombroso di individuare nel criminale tipo l'esistenza di stigmate somatiche intimamente correlate a deformazioni mentali. Le cause di queste anomalie furono ricercate a volte nell'atavismo, a volte nella degenerazione, a volte nell'epilettoidismo.

- il delitto è la risultante di un triplice ordine di fattori: antropologici, psichici e sociali.<sup>3</sup> Pertanto la delinquenza non è la conseguenza di scelte individuali, come postulato dai fautori della scuola classica, ma è condizionata dall'esistenza di tali fattori;
- la sanzione penale non deve avere finalità punitive ma deve mirare alla neutralizzazione e possibilmente alla rieducazione ed alla risocializzazione del criminale e come tale deve essere individuata ed applicata in funzione della personalità dello stesso.

Assai rilevanti furono le influenze che la Scuola Positiva esercitò sull'evoluzione della criminologia, polarizzando l'interesse sulla personalità del criminale piuttosto che sul fatto delittuoso, promuovendo la ricerca e lo studio sulle cause individuali della criminalità.

Nel corso degli anni nell'ambito della Scuola Positiva si svilupparono e si contesero il campo due indirizzi, quello bio-antropologico, di stampo lombrosiano, che cercava le cause della criminogenesi in fattori interni all'individuo (organici o psicologici), e quello sociologico che studiava ed analizzava i fattori di ordine sociale ritenuti responsabili dei comportamenti criminali (c.d.determinismo sociale).

#### **1.1.5. Neoclassicismo ed abolizionismo**

La delusione conseguente alle eccessive aspettative che si erano formate in relazione alla possibilità di affrontare il problema del crimine attraverso gli studi scientifici condusse alla nascita di due filoni di pensiero, che fondavano le loro teorie partendo da presupposti assolutamente opposti: il neoclassicismo e l'abolizionismo.

Il primo sorse quale reazione al fallimento della politica penale fondata sul trattamento risocializzante. I fautori di questa scuola ritenevano che le politiche finalizzate a favorire la risocializzazione ed il reinserimento del reo erano state messe in crisi, in quanto nonostante un ingente impegno finanziario da parte dello Stato si era addirittura registrato un aumento dei fenomeni criminali.

---

<sup>3</sup>Enrico Ferri, fondatore della Scuola positiva, individuò, nel suo libro *Sociologia Criminale* (1929) tre categorie di fattori del reato:

- a. antropologici, distinti nelle tre sottoclassi della "costituzione organica"(caratteri somatici), della "costituzione psichica" (intelletto, volontà, sentimento) e delle "condizioni bio-sociali" (classe sociale, stato civile, professione, ecc.);
- b. fisici (clima, natura del suolo, ecc.);
- c. sociali (densità demografica, religione, costume, politica, ecc.).

Così come conseguenza di queste critiche, si andò articolando una linea di pensiero inteso a rivalutare i principi retribuzionistici della Scuola Classica, secondo un modello chiamato appunto neo-classicismo. Si affermò il concetto di porre in essere politiche miranti alla difesa sociale e basate sulla mera deterrenza, attraverso l'inasprimento delle sanzioni nei confronti dei delinquenti recidivi e più pericolosi.

Il secondo filone, quello dell'abolizionismo, si distingueva a sua volta in:

1. abolizionismo carcerario
2. abolizionismo penale.

I fautori dell'abolizionismo carcerario, considerarono il carcere uno strumento inefficace per combattere la criminalità, finendo però per massificare tutti i criminali secondo un'unica prospettiva astratta, vittimistica ed indulgentistica, e senza tener conto, dinanzi ai crimini socialmente più pericolosi, dell'esigenza universalmente sentita di adeguata retribuzione e di tutela pubblica e della insostituibilità del carcere come strumento, per taluni crimini, di difesa sociale.

Per quanto riguarda il filone dell'abolizionismo penale, il più noto esponente di questa corrente fu il norvegese Christie che propose (1981) invece la soppressione non solo del carcere ma di ogni tipo di pena, della quale, negandosi la capacità di esplicare una funzione deterrente, si proponeva la sostituzione con una soluzione in chiave privatistico-risarcitoria fra autore e vittima del comportamento delittuoso.

I fautori di questa teoria non considerarono evidentemente alcuni aspetti, quali la possibilità, in molti casi, del mancato accordo tra le parti, per cause oggettive o per volontà delle stesse, così come i casi di delitti troppo gravi o di mancanza della vittima.

## **1.2. Le principali teorie criminologiche**

### **1.2.1. Premessa**

La criminologia, come accennato, si è andata sviluppando nel corso degli anni attraverso l'adozione di metodi di ricerca delle altre discipline, con una varietà di approcci che dimostra come non esista una scienza dell'uomo che non possa contribuire a fornire un proprio contributo per lo studio e l'analisi del crimine.

In questa parte quindi saranno analizzate le principali teorie, differenziandole non in base al contesto storico, quanto in relazione agli strumenti scientifici utilizzati per studiare ed analizzare i presupposti e le ragioni che sono alla base del comportamento criminale.

Tali teorie possono essere sostanzialmente suddivise in tre categorie:

- Teorie biologiche;
- Teorie psicologiche-psicoanalitiche;
- Teorie sociologiche.

### **1.2.2. Teorie biologiche**

L'approccio di tipo biologico rappresentò cronologicamente il primo tentativo organico e scientifico di spiegare i come ed i perché del delitto e del delinquente. L'autore di tale tentativo fu il medico veronese Cesare Lombroso, che con la sua opera iniziale "L'uomo delinquente" segnò di fatto l'atto di nascita dell' antropologia criminale a matrice biologica.

Sulla scia dei falsi entusiasmi delle teorie lombrosiane nel corso del XX° secolo si svilupparono altre teorie circa le origini biologiche della delinquenza.

Le prime ricerche a carattere ereditaristico condotte sui gemelli monozigoti sul finire degli anni '20 tentarono di dimostrare, senza successo, la base genetico- ereditaria del comportamento criminale. Infatti lo studio condotto su gemelli monozigoti vissuti separati fin dalla prima infanzia, in famiglie e contesti sociali ed economici diversi, non trovò alcuna relazione significativa con comportamenti criminali. Ovviamente se nella diversità ambientale, i gemelli avessero avuto gli stessi atteggiamenti criminali, si sarebbe potuto dimostrare l'ipotesi della causalità biologica.

Altre ricerche studiarono, senza arrivare a risultati convincenti, il rapporto fattori endocrini-criminalità, con particolare attenzione all'incidenza dei disturbi ghiandolari trasmessi in gravidanza dalla madre al feto, sulla successiva commissione di atti criminosi, il tutto valutato con successive verifiche nel tempo secondo una metodologia longitudinale.

Il criminologo tedesco Ernst Kretshmer (1921) riscontrò invece nelle sue ricerche un alto tasso di significatività nel rapporto tra biotipo, personalità e potenziale criminale proponendo una classificazione basata su 4 biotipi:

- Leptosomico: o Astenico: persone alte e magre, associabili ai crimini del furto e della frode;
- Atletico: persone con ottimo sviluppo muscolare , associabili a crimini di violenza;
- Picnico: persone basse e grasse, associabili a crimini di violenza e furto;
- Displasico o Misto: persone dall'aspetto fisico misto associabili a crimini contro l'etica e la morale, nonché a crimini violenti.

Tale classificazione risultò troppo vaga, imprecisa ed applicabile alla stessa popolazione non criminale; non a caso fu criticata da altri criminologi, che però apportarono alla stessa solo variazioni terminologiche.<sup>4</sup>

Anche in tempi recenti, sempre sull'onda delle Teorie del Lombroso, sono state proposte teorie biologiche: l'ultima più nota è la c.d. sindrome del 47° cromosoma o del cromosoma XYY. Ogni soggetto possiede 46 cromosomi, a coppie XX per le femmine e XY per i maschi.

Secondo questa teoria, i soggetti maschi studiati con il corredo cromosomico XYY, apparivano con una statura superiore alla media, un quoziente intellettuale inferiore alla media e comportamento aggressivo e violento. Le verifiche di controllo effettuate su campioni più ampi di popolazione non solo carceraria e manicomiale, hanno dimostrato l'infondatezza dell'assunto, in quanto non solo la percentuale di soggetti criminali con quelle caratteristiche era statisticamente irrilevante, ma tale anomalia cromosomica era presente anche in soggetti assolutamente normali e senza comportamenti aggressivi né delinquenti.

Al di là di quella che può essere una elencazione più o meno esaustiva delle teorie biologiche applicate allo studio del fenomeno criminale, preme sottolineare l'attenzione sulle questioni di ordine epistemologico e metodologico connesse a questo tipo di approccio.

Sotto il primo profilo tutte le teorie di derivazione lombrosiana, Lombroso compreso, hanno ritenuto di applicare dei parametri medici per spiegare un fenomeno complesso che tocca diversi ambiti di competenza.

Sotto il secondo aspetto, occorre soprattutto sottolineare che gli studi sono stati condotti basandosi sulla errata presunzione di fare ricerca su un fenomeno del quale non si conoscevano nemmeno i contorni (numero oscuro) e quindi su campioni per nulla rappresentativi.

### **1.2.3. Teorie psicologiche-psicoanalitiche**

Tra la fine dell'ottocento ed i primi decenni del novecento, si sviluppò un approccio alla criminologia incentrato sullo studio e l'individuazione delle caratteristiche psichiche e personologiche potenzialmente idonee a spiegare le ragioni che si nascondono dietro i comportamenti criminali.

---

<sup>4</sup>Con Sheldon comparve ancora una volta il binomio aspetto esteriore/ caratteristiche psicologiche- comportamentali. La ricerca approdò alla catalogazione di tre fisici, secondo la seguente classificazione corporea: endomorfo, ectomorfo e mesomorfo. Sarebbe proprio quest'ultimo, caratterizzato da una corporatura ed una muscolatura possente, con un tratto psicologico a forte componente paranoide con aggressività, insensibilità affettiva, amore per il rischio e desiderio di potere, a possedere una sorte di codice genetico predisponente a delinquere.

Lo studio delle storie personali, dei conflitti intrapsichici, l'analisi psicologica del profondo, i tentativi di misurare anche attraverso modelli statistici gli aspetti della personalità, hanno certamente fornito un lodevole contributo al tentativo di comprendere quel complesso mondo rappresentato dal fenomeno criminale, ma non hanno certo saputo offrire una coerente e convincente visione e spiegazione di insieme.

I primi studi che focalizzarono l'attenzione sulle possibili correlazioni tra tipo di personalità e crimine sono da ricondurre allo studioso belga E. De Greeff (1946) che, dopo un'attenta ed accurata osservazione clinica condotta su un gruppo di detenuti, arrivò ad elaborare alcune fasi particolari che caratterizzano il comportamento criminale:

1. la criminogenesi, contraddistinta da un "silenzio affettivo" derivante dalla convinzione del delinquente di essere sottoposto ad una ingiustizia
2. la criminodinamica, che spiega il comportamento criminale e che introduce il concetto di "stato pericoloso", fase di equilibrio psichico instabile che precede l'esecuzione di un crimine.

Un affinamento di questa teoria si ebbe con Pinatel (1971), il quale identificò il nucleo centrale della personalità criminale in quattro aspetti fondamentali, che sottenderebbero il passaggio all'atto e sarebbero presenti in ciascuno di noi ("In ogni persona sonnecchia un delinquente").

I tratti, secondo Pinatel, sono caratterizzati dall'egocentrismo, che permette di ignorare i giudizi, dalla labilità, che consente di non tenere conto delle conseguenze dell'atto criminale, dall'aggressività, che porta ad effettuare alcune azioni criminali senza considerare i relativi ostacoli per compierle, e l'indifferenza affettiva, che fa ignorare le sofferenze delle vittime.

Lo psicologo Mailloux (1971) introdusse il concetto di "identità negativa", avendo riscontrato soprattutto nei giovani delinquenti una scarsa e pessimistica percezione di sé con conseguente mimetizzazione dietro una maschera da duro insieme ad un'incapacità a gestire validi rapporti affettivi e sociali.

Un altro psicologo H.J. Eysenk (1967), anche attraverso l'elaborazione di un semplice test di personalità, classificò gli individui secondo tre fattori:

- neurocitismo, inteso nel senso dell'instabilità emotiva e del disadattamento;
- estroversione-introversione, caratterizzate da una scarsa condizionabilità morale;
- psicocitismo, rappresentato dalla predisposizione alla scissione.

Sarebbe proprio quest'ultimo fattore, all'interno del quale sarebbero ricompresi vari gradi di scompenso psicotico, ad essere messo in correlazione al comportamento delinquenziale, pur senza la dimostrazione scientifica del nesso causale.



Anche l'approccio psicoanalitico ha fornito un'interessante chiave di lettura di alcuni aspetti della criminalità, anche se apparirebbe eccessivo e destituito di ogni fondamento storico e scientifico, affermare che sia esistita una criminologia di stampo psicoanalitico.

Con la psicoanalisi di Freud fu individuata la figura del delinquente per senso di colpa (1916), rappresentato da colui che commette un crimine per ottenere la conseguente punizione con lo scopo di sollevare il suo senso di colpa, ritenuto così causa e non conseguenza del reato e derivante da un complesso edipico irrisolto, raggiungendo la pace interiore.

Le direttrici psicologiche e psicoanalitiche si sono molto spesso compenstrate e confuse con l'indirizzo sociologico, dando luogo al filone della psicologia sociale, definita come lo studio delle relazioni interpersonali nel contesto sociale, ovvero del modo secondo il quale la vita sociale influenza le manifestazioni psichiche delle persone.

Un importante esponente di questo filone fu A. Adler, il quale sosteneva (1931) che l'uomo era mosso, anziché da cause interiori (quali gli istinti, le dinamiche insite nelle sue varie istanze o l'inconscio collettivo), dalle prospettive e dai bisogni legati al suo essere inserito nella società.

Quando l'autoaffermazione e la volontà di potenza, che ciascun individuo desidera manifestare nell'ambito del contesto sociale, non si esplicano per una molteplicità di ragioni, si può sviluppare un sentimento di inferiorità così accentuato da spingere a comportamenti criminosi.

Da tutto questo discende la necessità di associarsi, sentirsi inserito in un gruppo, per combattere l'isolamento, la solitudine e la carenza di identità. L'inappagamento o la frustrazione di questi bisogni sono quindi spinte per ricercare una compensazione nel comportamento criminoso.

Al di là della differenza tra le diverse teorie psicologico- analitiche, occorre sottolineare che anche tale approccio ha denunciato le carenze metodologiche ed in un certo senso anche epistemologiche dell'approccio biologico.

La carenza sotto il primo aspetto deriva dal fatto che la maggior parte delle ricerche e la conseguente elaborazione delle teorie, si sono fondate su campioni di popolazione "già criminale" o "patologica" e pertanto non rappresentativa del fenomeno globale (De Martino P.; 2002).

Le carenze sotto l'aspetto epistemologico derivano invece dal fatto che non è corretto ipotizzare una consequenzialità logica scevra da influenze di variabili tra funzioni psichiche e comportamenti sociali/antisociali.

Il crimine, pur rinviando alla personalità degli autori, non può essere in nessun caso considerato una semplice e lineare espressione della loro psiche (De Leo G., Patrizi P.; 2007).

#### **1.2.4. Teorie sociologiche**

Nella prima metà del 900, mentre in Europa venivano maggiormente coltivati gli indirizzi individualistici, negli Stati Uniti si sviluppò la sociologia criminale, che sarebbe diventata per lungo tempo il filone più rigoglioso della criminologia.

Il contributo della sociologia è stato determinante per una rielaborazione nuova dello studio del fenomeno delinquenziale. Oggetto dell'analisi è il crimine e la criminalità (e la devianza), e non più il criminale ed il suo comportamento, spostando l'asse di interesse dall'individuo alla società, anche se le influenze e le interferenze dell'uno e dell'altro approccio, si sono rivelate nel corso degli anni sempre più frequenti.

Prima di procedere all'analisi delle principali teorie sociologiche, non può essere taciuto che questo approccio presenta il principale limite di considerare il comportamento criminale come "solo" un comportamento sociale e non piuttosto il risultato della sommatoria del livello bio-psicologico (sfera individuale) e del livello socio ambientale (sfera eco sociale).

Infatti non a caso la moderna criminologia sta tentando di avere un approccio sempre più integrato al fenomeno, in modo da affrontare il problema nella sua interezza.

##### **1.2.4.1. Teorie dell'anomia**

I processi di socializzazione mirano a condurre l'individuo alla conformità, ossia ad uno stile di vita regolato

Merton riprese tale concetto allargandone il significato ed intendendo l'anomia come sproporzione tra mete culturali e mezzi legittimi per il conseguimento di queste ultime.

Merton (1938) notò che all'interno della società certe mete vengono enfatizzate in modo così pressante da creare le condizioni per l'anomia: l'enorme divario tra le possibilità istituzionali offerte in modo disomogeneo tra le classi, e le mete sociali e culturali più diffuse, indurrebbe al delitto quei soggetti sprovvisti dei mezzi adeguati per raggiungere gli agognati obiettivi.

Le teorie mertoniane furono riprese verso la fine degli anni 50 da A.E. Cohen (1963), che studiando la cultura delle bande giovanili delle grandi metropoli americane, individuò la causa della devianza nell'irrisolto conflitto tra mete culturali, modelli di vita medi ed impossibilità a raggiungerli da parte dei giovani dei ceti più sfavoriti da norme e comportamenti conformi alla cultura dominante. In antitesi alla conformità si pone la devianza, che si concreta nella non osservanza delle regole normative e sociali.

Per essere definito deviante, il comportamento deve violare volontariamente la regola culturale.

Il concetto di devianza si affermò grazie al filone struttural-funzionalista, i cui maggiori esponenti furono Durkheim oltre a Merton.

Durkheim vide la causa principale della devianza nell'anomia (1893), intesa come frattura delle regole della civile e comune convivenza, causata da una eccessiva iperstimolazione della società nei confronti dei propri cittadini.

#### **1.2.4.2. Teoria ecologica**

La Scuola di Chicago, fu la prima scuola criminologica composta da sociologi. Questi ultimi indicarono con il termine di aree criminali quelle zone delle città dalla quale proviene e nella quale risiede la criminalità comune. Secondo i sostenitori di queste teorie, in ogni agglomerato urbano vi sono zone con particolari caratteristiche ambientali ( da qui nasce il termine di "teoria ecologica"), nelle quali i soggetti che hanno una condotta di vita non conforme alla legge, tendono a concentrarsi in misura più elevata rispetto ad altre zone, in quanto vi trovano un ambiente più protettivo e permissivo al proprio status di delinquente comune. Per la teoria ecologica, l'ambiente di vita rappresenta quindi il fattore più importante nella genesi della criminalità, almeno nelle modalità più squallide e povere della criminalità comune.

#### **1.2.4.3. Teorie della disorganizzazione sociale**

Nella comune dizione di "teorie della disorganizzazione sociale" possono essere racchiusi i molteplici studi, ciascuno dei quali ha assegnato un diverso significato al concetto di disorganizzazione sociale.

Il nucleo originario di questa teoria era costituito dalla polarizzazione dell'interesse sul mutamento e sull'instabilità provocati dall'industrializzazione e dai fenomeni ad essa collegati (urbanizzazione, crisi della vecchia struttura patriarcale, crisi della famiglia), indicati come responsabili della rottura di molteplici equilibri sui quali si basavano i precedenti valori normativi e l'etica sociale.

Secondo questo approccio, il singolo individuo, vivendo in una struttura instabile ed in rapido mutamento, perde la possibilità di governarsi secondo i vecchi parametri, divenendo esso stesso, come la società, disorganizzato nel suo comportamento e quindi responsabile di una condotta irregolare.

Anche E. Sutherland utilizzò il concetto di disorganizzazione sociale, legandolo però non tanto al mutamento ed alle instabilità conseguenti all'espansione industriale, quanto all'esistenza nella società di contraddizioni normative. Secondo il criminologo statunitense (1934) una società è disorganizzata perché le norme sono contrastanti e contraddittorie e non assolve pertanto alla sua funzione socializzatrice che è quella di rendere gli individui osservanti delle norme.

Una sintesi dei più importanti aspetti del conflitto di norme, responsabile della disorganizzazione sociale e del conseguente incremento di criminalità, fu formulata in epoca successiva. Secondo tale orientamento vi è conflitto di norme quando vi è socializzazione difettosa o mancante, come nel caso di norme che proteggono prevalentemente i diritti delle classi superiori, o una insufficiente intimidazione normativa in quanto le sanzioni sono inadeguate rispetto a certi delitti.

Una terza ragione è imputabile all'esistenza di un apparato giudiziario e/o di polizia inefficiente o corrotto, che anche a fronte dell'esistenza di sanzioni severe, neutralizza l'efficacia e la portata delle stesse, perché le leggi vengono scarsamente o per nulla applicate.

#### **1.2.4.4. Teoria dei conflitti culturali**

La teoria dei conflitti culturali venne proposta da Thorsten Sellin, che vide nella contrapposizione in un medesimo individuo di sistemi culturali diversi una delle cause del venir meno di quei parametri regolatori della condotta sociale con conseguente facilitazione della devianza e della delinquenza.

Secondo la tesi del sociologo americano (1938), i conflitti culturali possono essere di due tipi: quelli primari, determinati dall'attrito tra differenti culture e i conflitti secondari che hanno luogo invece nell'ambito della stessa cultura.

I conflitti primari si verificano in caso di conflitto, derivante da una mancata integrazione, tra i sistemi culturali di origine con i nuovi valori; tale situazione, dando luogo ad un indebolimento dei primi senza la relativa assimilazione dei secondi, produce incertezza nell'individuo ed un conseguente vacillamento dei sistemi individuali di controllo della condotta. Infatti Sellin aveva osservato che gli autori di comportamenti devianti non erano tanti i neoimmigrati quanto quelli di seconda generazione, cioè i loro figli perché avevano perduto di significato i contenuti normativi della cultura di origine senza che fossero stati ancora assimilati costumi e valori del paese ospitante.

I conflitti secondari, che possono anch'essi tradursi in fattori di insicurezza e favorire la condotta deviante, sono dovuti ad un processo di differenziazione sociale che può avvenire sia per effetto della discriminazione, del rigetto e dell'emarginazione da parte della società ospitante, sia a causa della modificazione della cultura originaria sotto l'influsso del nuovo ambiente di vita.

#### **1.2.4.5. Teorie della neutralizzazione**

Le critiche al modello rigidamente classista delle sottoculture delinquenti portò G.K Sykes e D. Matza (1957) ad elaborare una nuova teoria della devianza.

Tale teoria riteneva che gran parte dell'attività delinquenziale dipendesse da una proliferazione di difese nei confronti dell'atto delinquenziale, sotto forma di auto giustificazioni per il

comportamento deviante, considerate valide dal delinquente, ma non dal sistema giuridico e dall'intera società.

L'incapacità a dominare gli eventi e l'ambiente, la passività, l'impellente bisogno di sentirsi scaricato dalle proprie responsabilità, innescano quel particolare processo psicologico che conduce il soggetto a neutralizzare il conflitto nascente dalla violazione della norma con la morale sociale condivisa, che può essere così schematizzato:

- 1) la negazione della propria responsabilità (il deviante è inesorabilmente trascinato in modo passivo nelle situazioni);
- 2) la minimizzazione del danno provocato (la gravità della sua condotta è valutata con riguardo all'entità del danno patito dalla vittima);
- 3) la negazione della vittima (è la vittima a meritarsi il trattamento ricevuto);
- 4) la condanna dei giudici (i giudici sono solo di parte e gli inquirenti sono corrotti);
- 5) l'appello a obblighi di lealtà ( la lealtà e la fedeltà ai valori del gruppo, sono più forti rispetto ai doveri ed ai legami verso la società).

#### **1.2.4.6. Teoria delle associazioni differenziali**

La teoria delle associazioni differenziali fu elaborata da E.H. Sutherland (1939) e si incentrò sul concetto che il comportamento criminale si apprendesse mediante l'associazione interpersonale con altri individui già criminali (fu ripresa l'idea della "imitazione sociale" espressa da G. Tarde a fine ottocento).

Per la prima volta l'indagine criminologica fu estesa a tutte le fattispecie di reato a prescindere dall'appartenenza ad una o all'altra classe sociale, anche se molti criticarono tale teoria giudicandola incapace di spiegare le origini della criminalità, che deve prima esistere prima di essere appresa da altri.

#### **1.2.4.7. Teoria della criminalità dei colletti bianchi**

Sutherland va ricordato non solo per la teoria delle associazioni differenziali ma anche, e soprattutto, perché grazie al suo contributo per la prima volta gli studi sul crimine furono indirizzati verso un settore di delinquenza fino ad allora completamente trascurato, cioè quello dei reati compiuti dai dirigenti delle imprese industriali, finanziarie, commerciali e dai professionisti.

"White collar crime"(criminalità dei colletti bianchi) fu il concetto usato da Sutherland (1940) per spiegare quei comportamenti criminali commessi da soggetti di elevata posizione sociale, caratterizzati dal compimento di reati da parte di professionisti o responsabili di imprese per accrescere in modo illegale i profitti della stessa (criminalità societaria o *corporate crime* o

*organizational crime*) oppure da responsabili o addetti di una impresa (siano essi lavoratori comuni o colletti bianchi) a danno della stessa (criminalità occupazionale).

Egli ebbe il merito di introdurre un'importante innovazione nella criminologia nel tempo, nella quale era ancora prevalente la riduzione dei comportamenti criminali esclusivamente a quelli violenti ed appropriativi commessi dalle classi più povere ed erano invece trascurati i reati economici dei quali gli autori erano soprattutto persone appartenenti a classi agiate.

Sutherland indicò espressamente questa tipologia di reati (1939):

“ falsità di rendiconti finanziari di società, agiotaggio in borsa, corruzione diretta o indiretta di pubblici ufficiali al fine di assicurarsi contratti e decisioni vantaggiose, falsità in pubblicità, frode nell'esercizio del commercio, appropriazione indebita e distrazione di fondi, frode fiscale, scorrettezze nelle curatele fallimentari e nella bancarotta.”

Il criminologo americano riteneva che le violazioni commesse nel mondo degli affari erano veri e propri reati, assimilabili a quelli dei ladri professionali; egli tuttavia sottolineò che gli autori degli stessi, oltre a suscitare una minore reazione sociale di censura, godevano di un elevato tasso di impunità dovuto sia all'influenza che le loro posizioni esercitavano nei confronti del potere politico e di quello giudiziario, che alla facilità di occultamento di questi reati, facilmente mascherabili e per loro natura difficilmente identificabili.

#### **1.2.4.8. Criminologia del consenso**

Negli anni '50 e '60, oltre ai filoni della criminologia più connotati politicamente (criminologia di destra e criminologia di sinistra), un nutrito gruppo di teorie sociologiche, non assunse posizioni ideologiche radicali. La prospettiva ideologica di queste teorie era pur sempre la denuncia dei fatti criminogeni insiti nelle discriminazioni sociali, ma il mezzo per porvi rimedio doveva essere quello delle riforme e non della rivoluzione copernicana. A questi filoni ed a queste teorie sociologiche fu attribuito il nome di criminologia del consenso dal momento che la loro prospettiva era quella di ricondurre i devianti ed i delinquenti alla conformità e quindi al consenso.

Particolare rilievo in questo ambito assunse la criminologia pragmatistica, che spostò l'accento dalla ricerca di cause o fattori individuali e/ o sociali responsabili dei comportamenti criminosi, a quello degli interventi operativi. Secondo tale indirizzo non esiste una singola causa della criminalità, ma un insieme di fattori, che richiedono pertanto conoscenze sempre più ampie, idonee ad esser utilizzate per adeguare i provvedimenti legislativi, gli strumenti istituzionali ed il trattamento dei criminali ad una realtà in costante modificazione.

Da qui trassero origine le teorie multifattoriali che ebbero appunto come obiettivo quello di integrare la conoscenza dei fattori criminogenetici ambientali con quelli individuali.

#### **1.2.4.9. Teoria dei contenitori**

Questa teoria multifattoriale si presentò come un altro indirizzo della criminologia multifattoriale del consenso. Essa spiegò in generale il comportamento sociale identificando quei fattori che favoriscono il contenimento della condotta nell'ambito della legalità: viceversa la carenza di questi fattori di contenimento costituisce elemento significativo nel favorire la scelta criminale.

La teoria dei contenitori, elaborata da Reckless (1961), considerava in modo specifico l'azione dei "controlli interni" ed "esterni", capaci di regolare congiuntamente e vicendevolmente la condotta umana.

I contenitori interni (intrapersonali), cioè legati alla struttura psicologica dell'individuo, sono responsabili dell'adeguamento comportamentale e sono rappresentati da buon autocontrollo, buon concetto di sé, forza di volontà, buon sviluppo delle istanze etiche e di sollecitazione (super-io), alta tolleranza alle frustrazioni, senso di responsabilità.

I contenitori esterni, rappresentati dall'insieme delle caratteristiche dell'ambiente nel quale l'individuo si trova a vivere, rappresentano i freni strutturali che, operando nell'immediato contesto sociale di una persona, gli permettono di non oltrepassare i limiti normativi. Detti contenitori sono rappresentati da fattori molteplici: da un ragionevole insieme di aspettative di successo sociale, nel senso che quanto maggiori sono le prospettive di successo legate al ceto, alle relazioni, alle qualificazioni professionali, tanto più agevole sarà mantenersi nella conformità e non usare mezzi illegittimi per affermarsi; l'opportunità di incontrare consensi nel proprio ambiente, il disporre di figure capaci di offrire coerenti modelli di identificazione ed una salda guida di condotta morale.

Secondo tale teoria si rende sempre necessario considerare contemporaneamente l'integrazione e la correlazione tra le variabili psicologiche e quelle ambientali, esistendo un complesso sistema di correlazioni fra i vari contenitori che consente di comprendere come l'accentuata carenza di taluni di essi renda proporzionalmente meno rilevante la mancanza degli altri: in genere, quanto più difettano i contenitori esterni, tanto minore importanza nel condurre alla criminalità viene ad assumere la carenza di quelli interni e viceversa.

#### **1.2.4.10. Criminologia del conflitto**

Negli anni '60, larghi settori dell'opinione pubblica furono caratterizzati, specie tra gli intellettuali ed i giovani, da un deciso viraggio verso le ideologie di sinistra.

Le nuove idee investirono anche l'ambito criminologico, nel quale ebbe modo di svilupparsi la criminologia del conflitto in opposizione a quella del consenso.

Per i filoni più estremistici della criminologia del conflitto, la delinquenza non è eliminabile senza la radicale trasformazione della struttura economica sociale e senza la più o meno apertamente

auspicata soluzione rivoluzionaria, che avrebbe condotto alla eliminazione dei conflitti di classe e delle ingiustizie e che avrebbe risolto anche la questione criminale.

#### **1.2.4.11. Teoria dell'etichettamento**

La visione di una società travagliata dalla continua conflittualità tra classe detentrica del potere e le classi lavoratrici, venne ulteriormente radicalizzata negli anni 60 dai teorici del nuovo filone criminologico del labelling approach.

Per la teoria dell'etichettamento il deviante non è tale a causa del proprio comportamento, ma in quanto la società etichetta come tale chi compie determinate azioni da essa vietate.

Successivamente può accadere che alcuni soggetti, le cui condotte sono state definite dalla società devianti, reagiscano a tale etichettamento accentuando tali condotte. A tal proposito si parla di consolidamento della devianza.

#### **1.2.4.12. La criminologia critica**

Tra gli anni '70 ed '80, in una prospettiva rigidamente marxista, la criminalità venne intesa non più come un fatto sociale ma politico; si identificò cioè la devianza con il dissenso, cosicché tutti coloro che si opponevano alla società capitalista vennero considerati appartenenti alla categoria dei devianti. Ma ciò comportò che anche i criminali vennero intesi come oppositori del sistema borghese, talché la criminalità venne considerata come un fatto sostanzialmente politico.

In questa ottica, criminale era invece ritenuta la classe dominante con le sue ingiustizie, lo sfruttamento, la mortificazione consumistica e la negazione della libertà e dignità umana.

Il primo filone della criminologia critica si sviluppò in Inghilterra, per poi diffondersi in seguito anche in Italia e Germania, ed affrontò il problema della devianza come scelta consapevole dei singoli dinanzi ai disagi ed alle contraddizioni sociali.

Tale indirizzo, anche se ha avuto il merito di contribuire ad un movimento per la decarcerizzazione e l'umanizzazione della pena, ha avuto il limite di identificare l'attività criminale come se fosse solo microcriminalità da strada, esercitata da soggetti provenienti da gruppi più sfavoriti, trascurando del tutto la criminalità violenta, economica e quella organizzata.



## 1.3. Le teorie economiche sul crimine

### 1.3.1. Premessa

La consapevolezza che i fattori sociali, biomorfologici o psicologici non fossero sufficienti a spiegare il crimine ha condotto nel corso degli anni gli studi verso nuove frontiere, alla ricerca di ulteriori approcci multidisciplinari che hanno consentito un ampliamento ed un approfondimento del fenomeno criminale attraverso l'utilizzo di altre scienze quali la statistica, la medicina, la biologia, il diritto e l'economia.

In passato, erroneamente, economia e criminalità erano viste come due fenomeni distinti e separati (Amoroso B.; 2000), mentre con il tempo si è compreso che anche l'economia debba necessariamente rientrare nell'elenco delle materie che hanno il compito di studiare tale fenomeno. Questa nuova attenzione è riconducibile da un lato alla consapevolezza che lo sviluppo del fenomeno criminale produce l'effetto di alterare l'intero sistema economico, determinando disuguaglianze, perdita di benessere, intralci allo sviluppo ed aumento nei costi statali, dall'altro alla consapevolezza che la scienza economica, attraverso l'utilizzo di particolari metodologie di ricerca, fornisce la possibilità di cogliere altri fondamentali aspetti relativi al crimine o all'autore dello stesso.

Per quanto riguarda il primo aspetto l'economia e la criminologia aiutano a capire in che modo la criminalità distorce i mercati, facendo affluire in essi una gran quantità di ricchezza con l'obiettivo di ripulirla e che investita nel mercato legale finisce per alterare le condizioni dei mercati dei prodotti, del lavoro, dei capitali e quindi contaminare l'economia legittima. (Savona, E.U., 2001).

L'altro nesso tra economia e criminalità, è invece determinato dal fatto che la prima attraverso la proposizione dei vari modelli, rappresenta un importante strumento di analisi, valutazione e comprensione del comportamento criminale.<sup>5</sup>

Tuttavia fino agli anni '90 gli economisti italiani non avevano mai mostrato alcuna attenzione all'analisi dei comportamenti criminali, ritenendo che l'economia del crimine fosse un tipo di economia anomala, irrazionale e dunque non analizzabile scientificamente.

Solo nel 1992 fu prevista una sessione dedicata all'economia del crimine nella riunione annuale della Società italiana degli economisti, alla quale fece seguito nel 1993 il coinvolgimento all'interno della Commissione Ufficiale sul crimine anche della figura degli economisti.

---

<sup>5</sup>Un'altra relazione riguarda i comportamenti criminali definiti economici, assunti da individui di elevata posizione sociale all'interno di un'attività economica legittima. Si tratta di quel tipo di criminalità definita da Sutherland dei *colletti bianchi* o *white collar crime*, della quale si è parlato in precedenza.

Negli Stati Uniti, invece l'analisi teorica dei comportamenti criminali, dopo essere stata oggetto di attenzione nel XVIII° e XIX°, è restato un tema poco trattato fino agli anni '60 del secolo scorso, quando la *mainstream economics* ed in particolare la Scuola di Chicago, tentò di spiegare tra i comportamenti umani anche quello criminale con il modello della razionalità economica, secondo il quale ogni azione umana è razionale ed ogni azione razionale è azione economica.

Secondo questa prospettiva teorica i reati, come qualsiasi altra azione umana, sono l'espressione di una scelta utilitaristica e razionale degli individui, basata su una sistematica ponderazione dei costi e dei benefici derivanti dal compimento dell'eventuale azione criminale. Tale concezione, basata sulla razionalità, costituisce uno dei tratti distintivi dell'analisi economica moderna, la cui premessa di fondo è che tutti gli individui, siano essi malfattori, vittime o rappresentanti della legge, rispondono ad una varietà di incentivi, positivi e negativi e ricercano razionalmente il massimo benessere individuale.

La più nota tra le teorie economiche della criminalità è quella formulata da Gary Becker, uno dei massimi esponenti esponenti della Scuola economica di Chicago, con una pubblicazione realizzata nel 1968, a partire dalla quale l'analisi economica del crimine è divenuta un'area sistematica di ricerca.

L'economista americano nel 1992 fu insignito del Premio Nobel per l'Economia per avere esteso la ricerca economica al campo sociologico, demografico e criminologico e per aver mostrato come i fattori economici influenzino il processo decisionale anche in aree che i ricercatori ritenevano dominate da comportamenti abituali e decisamente irrazionali.

L'apporto dell'economista risponde, per Becker, a due ordini di motivazioni: di propiziare un'analisi dell'illegalità, capace di superare i limiti delle ricerche di tipo psico-sociologico e di predisporre strumenti più attenti di definizione delle misure di deterrenza per massimizzare la loro efficacia (Becchi, A., Rey, G. M.; 1994).

L'analisi Beckeriana, così come quella dei suoi successori che hanno cercato nel corso degli anni un affinamento delle sue teorie, assume che gli individui siano esseri razionali in quanto indirizzano le proprie scelte comportamentali sulla base di un mero calcolo utilitaristico, indipendentemente dalle loro caratteristiche e preferenze personali (siano essi egoisti, altruisti, leali, bugiardi, dispettosi, masochisti, cooperativi, individualisti).

In sostanza ciascun soggetto seleziona le possibilità operative (il cosiddetto portafoglio di attività) in funzione della propria utilità marginale e deciderà di assumere comportamenti illeciti nella misura in cui gli stessi assicurino un utile (risultante dalla somma algebrica tra i costi ed i ricavi conseguenti l'azione illegale) maggiore rispetto a quello che scaturirebbe dalle alternative lecite.

### 1.3.2. Il Modello di Becker

Riprendendo i presupposti dell'economia neoclassica, Becker estende all'agire criminale l'analisi del calcolo economico come calcolo razionale, massimizzante ed auto interessato: una persona sceglie il crimine se questo massimizza la propria utilità. In tal senso, lo stesso Becker nella pubblicazione realizzata nel 1968 così si esprimeva : << l'agire criminale diviene parte di una teoria più generale e non richiede concetti ad hoc come quelli di associazione differenziale o anomia >>. Non diversamente da ogni scelta razionale la decisione di commettere o meno un atto illecito è il risultato di un comportamento ottimizzante tra alternative che presentano caratteristiche diverse in termini di *time consuming e income generating*.

L'ipotesi fondamentale del modello è che l'individuo scelga di dedicarsi all'attività legale o a quella illegale sulla base dei benefici attesi rispetto ai costi connessi alle due tipologie di azioni.

Da ciò ne consegue che un individuo deciderà di violare una norma se l'utilità attesa da questo suo comportamento eccederà il livello di soddisfazione al quale potrebbe pervenire utilizzando il tempo e le risorse a sua disposizione dedicandosi ad un'attività legale; ovviamente ogni scelta, per essere razionale e quindi tesa al raggiungimento della massimizzazione del benessere personale, deve essere assunta sulla base delle informazioni relative ai costi ed ai benefici che scaturiscono dalle proprie decisioni.

La formula di utilità attesa enunciata da Becker è la seguente:

$$EU = pU(W_0 - L) + (1 - p)U(W_0 + G) \quad (1)$$

nella quale EU rappresenta l'utilità attesa (*expected utility*), p è la probabilità di essere individuato, arrestato e condannato per quel reato (*enforcement*), U descrive la funzione di utilità,  $W_0$  è la ricchezza attuale, L è la punizione prevista per quel reato, (1-p) rappresenta la probabilità che l'azione criminale abbia un esito positivo e che quindi l'individuo sfugga alla giustizia, mentre G è il corrispondente guadagno atteso in caso di successo.<sup>6</sup>

La decisione dell'individuo di compiere o meno un'azione illegale è determinata dal confronto tra l'utilità connessa all'opzione rischiosa, calcolata mediante l'applicazione della formula (1), con l'utilità associata all'alternativa certa, cioè  $U(W_0)$ ; se risulta  $EU > U(W_0)$ , allora sceglierà di delinquere.

---

<sup>6</sup> In tale equazione, per semplicità del modello non viene considerata l'ipotesi di risarcimento da parte dell'autore del reato.

Volendo inserire quest'ultimo elemento, definendo il risarcimento R e q la probabilità che vi sia un danno da risarcire, la formula di Becker potrebbe essere espressa nel modo seguente:

$$EU = pU(W_0 - L) + (1 - p)U(W_0 + G) + qU(R) \quad (1bis)$$

Essendo però q una variabile estremamente aleatoria e poiché il danno civile è elemento costitutivo solo in alcuni reati (esempio, rapina con scasso), nella formula si trascura questa variante.

Becker sottolinea inoltre come la scelta di commettere un reato sia condizionata dall'atteggiamento del soggetto nei confronti del rischio; se egli ha una certa propensione ad esporsi ad eventi rischiosi trarrà maggiore utilità dall'azione criminosa, mentre in caso di avversione trarrà un'utilità minore. Ciò è espresso dalla funzione  $U(\cdot)$  nel modello, in grado di rendere maggiore o minore sia l'utilità che la pena attesa dal reato. Occorre a tal riguardo puntualizzare, relativamente alla probabilità di condanna, che essa dipende non solo dall'oggettiva efficienza del sistema repressivo, ma anche dalla percezione individuale di detta efficienza, direttamente correlata quindi proprio alla propensione al rischio dei soggetti.

In sostanza il modello elaborato da Becker include tre gruppi di variabili esplicative del comportamento criminale: le variabili connesse al sistema di giustizia, e quindi la severità delle sanzioni previste e la probabilità di incorrere nell'arresto e/o condanna, i rendimenti attesi relativi alle attività legali ed illegali dal cui confronto deriva il relativo differenziale ed infine la mappa delle preferenze idiosincratiche (Punzo, V.; 2002); tale considerazione pur essendo quasi scontata, impone egualmente un'importante riflessione.

Alcune delle critiche mosse a questo tipo di approccio sono rappresentate dalla difficoltà di monetizzare alcuni aspetti che spingono ad assumere un comportamento criminale (per esempio l'impossibilità di poter attribuire un valore monetario, in termini di costo, alla perdita di reputazione sociale conseguente il compimento di una azione illegale).

Un elemento interessante dell'analisi beckeriana è rappresentato dalla verifica della relazione esistente tra la decisione di compiere azioni illegali e la variazione di quei parametri che influenzano le decisioni di commettere o meno azioni criminali, pur sfuggendo ad ogni tipo di influenza da parte dei singoli soggetti. Se ad esempio si vuole analizzare in che misura ed in che direzione un aumento della probabilità di essere arrestato e subire una condanna  $p$ , o un inasprimento della pena inflitta  $L$ , modifica le scelte individuali di compiere azioni illegali, occorre calcolare il segno delle derivate parziali dell'utilità attesa rispetto ai parametri  $p$  ed  $L$ .

Indicando con  $\delta EU/\delta x$  la derivata parziale della (1) rispetto alla generica variabile  $x$ , si ottengono due espressioni la (2) e la (3), che risultano entrambe negative quando l'utilità marginale della ricchezza  $U'(\cdot)$  è positiva.

$$(\delta EU/\delta p) = U(W_0 - L) - U(W_0 + G) < 0 \quad (2)$$

$$(\delta EU/\delta L) = -pU'(W_0 - L) < 0 \quad (3)$$

Da quanto rappresentato emerge che tanto un aumento della probabilità che il delinquente possa essere arrestato e condannato, quanto un inasprimento della pena che tale condanna può comportare, riducono l'utilità attesa e di conseguenza il numero di reati compiuti, indipendentemente dalla maggiore o minore propensione al rischio dei soggetti.

Il punto di arrivo dell'analisi di Becker è che il numero di reati commessi  $R$  è espresso in funzione della probabilità che il reo venga catturato ed in seguito condannato ( $p$ ), della severità delle sanzioni inflitte ( $L$ ) e di tutte quelle variabili economiche, sociali e culturali ( $u$ ) rappresentate, per esempio, dall'aumento del reddito percepibile svolgendo un'attività legale, da una più equa distribuzione dello stesso o dall'adozione di adeguate politiche educative e formative.

Formalmente questa funzione può essere scritta nella forma seguente:

$$R=R(p,L,u). \quad (4)$$

Ne consegue che lo Stato potrebbe contrastare la criminalità operando su questi tre fattori: agendo su  $p$ , cioè impiegando energie e risorse materiali al fine di aumentare la probabilità di arresto e carcerazione, operando su  $L$  cioè aumentando l'entità della pena, in modo da aumentare la disutilità attesa dell'individuo, o intervenendo sulle variabili  $u$ , cioè su tutto quel complesso di situazioni modificabili attraverso la creazione di più favorevoli ed eque opportunità di reddito insieme ad un miglior sostegno educativo formativo, psicologico, etc.

Riguardo a quest'ultimo fattore ( $u$ ) occorre sottolineare che nonostante nella percezione comune uno degli elementi che maggiormente influenzano l'attività criminale sia la disoccupazione, le ricerche prodotte negli anni e volte a stabilire il segno e l'intensità di tale relazione non sono riuscite a convergere verso valori comuni e statisticamente significativi.<sup>7</sup>

Tuttavia alcuni studi, pur confermando la difficoltà a dimostrare una relazione robusta tra le due variabili, hanno offerto comunque sostegno all'ipotesi dell'esistenza di un nesso tra i due fenomeni, suggerendo di prestare attenzione non solo al bastone della sanzione attesa, ma anche alla carota della prospettiva di occupazione (Marselli, R., Vannini, M.; 2000).

Un secondo tipo di analisi ha invece rilevato una forte relazione tra l'aumento della disuguaglianza salariale e l'incremento del tasso criminale.

Infatti importanti studi condotti negli Usa da diversi autori (Katz, L.F., Murphi, K. M; 1992; Juhn, C., et.al; 1993), relativi ad un periodo compreso tra gli anni '60 e gli inizi degli anni '90, hanno evidenziato una forte relazione tra l'aumento del livello di attività criminale e l'incremento del differenziale salariale tra i giovani lavoratori non qualificati e quelli in possesso di laurea, solo ai quali, grazie al maggior livello di istruzione, sono stati riconosciuti nel periodo oggetto di analisi importanti aumenti salariali.

---

<sup>7</sup>Occorre però sottolineare che la bassa significatività della relazione tra criminalità e disoccupazione, spesso può dipendere anche dallo strumento econometrico utilizzato nell'analisi empirica. Per esempio, studi cross-sezionali, in cui non compaiono problemi di collinearità o correlazione seriale, possono risentire dell'omissioni di variabili rilevanti o della loro non rivelabilità, distorcendo la stima di parametri di interesse.

Questo tipo di relazione è stata confermata anche da studi successivi (Freeman, R.B.; 1994; Imrohoroglu, A., et.al; 2000), attraverso i quali si è rafforzata la tesi secondo la quale la disuguaglianza salariale rappresenta, più che la disoccupazione, un fattore determinante nel caratterizzare il livello di attività criminale, in quanto il crollo dei salari reali spingerebbe i giovani con basso livello di scolarizzazione, a dedicare il proprio tempo a quelle attività, come quelle criminali, più remunerative (Grogger, J.; 1998).

Nonostante la relazione tra criminalità e livello di istruzione appaia importante, stranamente non sono stati particolarmente numerosi i lavori che hanno affrontato direttamente questa questione.

Le ricerche più significative (Lochner, L.;1999; Lochner, L.,Moretti, E.; 2004), hanno comunque riconosciuto all'istruzione un ruolo fondamentale nella riduzione dei fenomeni criminali sia perché aumenta i rendimenti dell'attività legale, rendendo meno appetibile e più costosa l'attività criminale, sia perché un adeguato livello di scolarizzazione è capace di modificare le preferenze dell'individuo ed influenzarne, riducendola, la scelta di delinquere.

Riportando l'attenzione sugli altri due fattori,  $p$  ed  $L$ , è evidente che se l'obiettivo dello Stato fosse limitato a combattere la criminalità, sarebbe sufficiente innalzare i relativi valori fino ad ottenersi un azzeramento del numero dei reati. Tuttavia come osserva Becker, tanto un aumento della probabilità (certezza della pena) quanto un inasprimento della punizione (severità della pena) comportano un maggiore costo sociale, a causa delle maggiori risorse da impiegare sia per identificare, processare e condannare i colpevoli che per eseguire la pena.

La perdita di benessere sociale derivante dai reati, per Becker risulta dalla somma di tre componenti: dal danno netto provocato dai reati (chiamato anche costo netto sociale), dal costo del sistema giudiziario (rappresentato dalla spesa necessaria per perseguire i trasgressori in corrispondenza di un dato tasso di criminalità e di una data probabilità di cattura e di condanna) e dal costo sociale delle punizioni (cioè la somma dei costi sopportati dai condannati e dagli altri membri della società al netto dei guadagni connessi all'esecuzione delle pene).

La funzione di perdita sociale derivante dai reati,  $L$ , è espressa secondo la seguente formula:

$$L(p, f) = D(R) + C(p, R) + bpfR \quad (5)$$

dove:

$D$ = danno netto dei reati

$C$ = costo di cattura e condanna

$R$ = numero dei reati

$p$ = probabilità di cattura e condanna

$f$ = equivalente pecuniario della punizione per reato

$b$ = rapporto tra costo sociale e costo privato (cioè riferito al reo) della punizione.

Il danno netto,  $D$ , è dato dalla differenza tra il danno inferto  $H$  (Harm) alle vittime ed agli altri componenti della società dagli autori del reato ed il guadagno  $G$  (Gain) che questi ultimi ottengono dalla loro attività criminale. Sia  $H$  che  $G$  dipendono da  $R$ , in quanto crescono in modo direttamente proporzionale all'intensità dell'attività criminale, ossia al numero dei reati e quindi:

$$H=H(R) \text{ e } G=G(R) \quad (6)$$

pertanto anche il danno netto dipenderà da  $R$ , cioè:

$$D(R)= H(R) -G(R) \quad (7)$$

Le derivate prima di entrambe le componenti del danno netto,  $H'(R)$  e  $G'(R)$  sono entrambe positive, ma la derivata  $D'(R)$  ha un segno ambiguo in quanto deriva dal valore di  $H'(R)$  e  $G'(R)$ . Tuttavia Becker risolve tale problema restringendo l'analisi alla sola regione nella quale  $D' > 0$ , dove il danno cresce al crescere dei reati e dunque si giustificano azioni tendenti ad un maggiore controllo.

La funzione  $C(p, R)$  rappresenta il costo da sostenere per la cattura e la condanna degli autori dei reati, il quale ovviamente cresce all'aumentare di  $R$  oppure di  $p$ , in quanto lo Stato, per esercitare un'adeguata azione di contrasto, dovrà impiegare più fondi da destinare all'impiego di maggiori risorse umane (assumere, per esempio, più impiegati pubblici, più tutori dell'ordine, etc), alla realizzazione di strutture (occorre, per esempio, provvedere alla costituzione di un maggior numero di uffici amministrativi, giudiziari, etc) ed ai capitali amministrativi; da ciò ne consegue che le derivate parziali di  $C$  rispetto a queste due variabili  $C_R$  e  $C_p$ , risultano entrambe positive.

L'ultimo termine sulla destra della funzione che esprime la perdita sociale, può essere interpretato tenendo presente che  $pR$  rappresenta il numero di delitti mentre  $pRf$  indica l'equivalente monetario della punizione (cioè il numero dei delitti puniti,  $pR$ , moltiplicato il relativo costo unitario,  $f$ ). Moltiplicando  $pRf$  per il coefficiente  $b$  (costo sociale della punizione/ costo privato della punizione) si ottiene il costo sociale complessivo delle punizioni. La perdita ( $L$ ) è tanto minore quanto maggiore è il costo privato della punizione rappresentato dal denominatore di  $b$  (effetto di deterrenza) e quanto minore è il costo sociale della stessa rappresentato dal numeratore dello stesso parametro. Il valore di  $b$  varia a seconda del tipo di reato; infatti per le multe, assimilabili sotto molti punti di vista ad un trasferimento con un costo di raccolta non particolarmente elevato, esso sarà prossimo ad un valore nullo, mentre per i reati che comportano punizioni costose (detenzione e/o periodi di rieducazione) o il cui costo ricade esclusivamente sul reo (libertà condizionata, arresto o detenzione domiciliare) il coefficiente risulterà rispettivamente maggiore di 1 e prossimo ad 1.

Il problema dello Stato è quello di calcolare i valori di  $f$  e di  $p$  che rendano minima la funzione relativa alla perdita( $L$ )<sup>8</sup>, per la cui determinazione le condizioni di primo ordine richiedono che le derivate prime rispetto alle due variabili siano nulle, cioè:

$$L_f = (D' + C_R + bpf)R_f + bfR = 0 \quad (8)$$

$$L_p = (D' + C_R + bpf)R_p + bfR + C_p = 0 \quad (9)$$

Ponendo l'ipotesi che  $b > 0$ , le due equazioni di cui sopra possono essere così riformulate:

$$D' + C_R = -bpf(1 - 1/\epsilon_f) \quad (10)$$

$$D' + C_R + C_p/R_p = -bpf(1 - 1/\epsilon_p) \quad (11)$$

$\epsilon_f = fR_f/R$  ed  $\epsilon_p = pR_p/R$  rappresentano rispettivamente l'elasticità dei reati rispetto alla severità della sanzione ed alla probabilità di cattura e di condanna. Poiché i segni delle derivate parziali implicano che l'espressione sul lato sinistro della (10) sia maggiore dell'espressione sullo stesso lato della (11), la stessa disuguaglianza dovrà valere anche per le corrispondenti espressioni poste a destra del segno di uguale. Da ciò deriva che nella posizione di ottimo che:

$$\epsilon_p > \epsilon_f$$

cioè l'elasticità dei reati rispetto alla probabilità di condanna è maggiore dell'elasticità dei reati rispetto alla severità delle sanzioni, che in termini pratici implica che la certezza della punizione presenta una capacità di dissuasione nei confronti dei trasgressori maggiore della severità della sanzione (opinione tra l'altro emersa anche dalla maggior parte degli studi criminologici e penali).

Questa condizione tuttavia si verifica per gli individui che abbiano una propensione al rischio<sup>9</sup> (i quali presentano una funzione di utilità convessa la cui inclinazione, misurata dall'utilità marginale, aumenta sempre più all'aumentare della ricchezza), per i quali l'utilità attesa dell'evento casuale è maggiore di quella dell'evento certo e che proprio per le loro attitudini essendo disponibili a

<sup>8</sup> Si precisa che  $0 \leq p \leq 1$  e  $f > 0$  e finito

<sup>9</sup> Per la dimostrazione è sufficiente derivare l'elasticità dell'utilità attesa rispetto a  $p$  e  $L$  e verificare sotto quali condizioni la prima sia superiore alla seconda. In effetti con la specificazione dell'utilità attesa adottata originariamente da Becker e cioè  $EU = p U(Y - f) + (1 - p) U(Y)$ , dove  $Y$  è il reddito monetario derivante dal reato ed  $f$  il valore della pena espresso in termini monetari. L'elasticità rispetto a  $p$  è  $(\delta EU / \delta p) (p/U) = U(Y) - U(Y - f) (p/U)$ , mentre quello rispetto a  $f$  sarà  $(\delta EU / \delta f) (f/U) = p U'(Y - f) (f/U)$ . Affinchè risulti  $(\delta EU / \delta p) (p/U) > (\delta EU / \delta f) (f/U)$  dovrà essere soddisfatta la condizione  $U(Y) - U(Y - f)/f > U'(Y - f)$ . Quest'ultima non è altro che la condizione richiesta per la convessità della funzione di utilità, la quale implica che i potenziali delinquenti sono amanti del rischio.



partecipare persino a giochi non equi,<sup>10</sup> sono destinati a diventare sempre più poveri (in altre parole <<il crimine non paga>> ovvero il “gioco non vale la candela”).

La conclusione alla quale giunge Becker impone l'assunzione dell'ipotesi dell'esistenza di una coppia di valori  $p$  ed  $f$ , in corrispondenza della quale tutti i soggetti sono amanti del rischio; da ciò ne consegue, secondo questo ragionamento, che all'autorità preposta al controllo spetta il compito di individuare la combinazione dei due fattori capace di garantire la non remuneratività del crimine. Lo stesso Becker tuttavia riconosce che una politica di controllo razionale solo indirettamente e relativamente può assicurare, attraverso la scelta di  $p$  ed  $f$ , che il crimine non paghi.

Il precedente risultato ha sollevato un acceso dibattito (Brown, W., Reynolds, M.; 1973; Stern, N.H.; 1978) che ha evidenziato come la relazione tra i due tipi di elasticità ( $\epsilon_p$  e  $\epsilon_f$ ) non incida sulle attitudini degli individui e quindi non eserciti alcuna influenza sull'effettiva propensione verso il rischio degli autori del reato.

Nonostante questi limiti del modello, Becker giunge a formulare due importanti considerazioni riguardanti la desiderabilità delle sanzioni pecuniarie rispetto alle altre forme di punizione e la determinazione del livello ottimale delle sanzioni.

Per quanto riguarda il primo aspetto, l'economista americano ritiene che le multe siano preferibili alle altre forme di sanzioni per le seguenti motivazioni.

In primo luogo esse non comportano l'assorbimento di un elevato ammontare di risorse sociali o private in quanto rappresentano un mero trasferimento di danaro dal criminale alla società/Stato (a differenza di quanto avviene, per esempio, per la reclusione carceraria) e proprio per tale ragione una loro estesa applicazione rappresenta un notevole vantaggio economico.

In secondo luogo le sanzioni pecuniarie presentano l'enorme vantaggio di compensare le vittime dei reati, oltre ad evitare, come avviene nel caso dell'applicazione di pene detentive, forme di ostracismo da parte della società nei confronti degli stessi autori dei reati.

Per Becker la detenzione ordinaria deve essere la forma di punizione prevista solo in ultima istanza, dopo aver accertato l'incapienza totale o parziale del reddito del reo nel far fronte al pagamento della sanzione pecuniaria, ed aver inoltre verificato che gli altri tipi di sanzioni (pagamento rateizzato della multa, interdizioni da certe occupazioni, fornitura obbligatoria di certe prestazioni) sono comunque insufficienti a sostituire in tutto o in parte il pagamento della multa. Tale principio vale anche nel caso di reati particolarmente gravi, quali l'omicidio o la violenza carnale, in

---

<sup>10</sup>In probabilità un gioco si dice equo se paga al vincitore una somma pari all'importo giocato moltiplicato per il reciproco della probabilità di vittoria. Esemplicando, scommettendo 1 Euro sull'evento testa, che ha una probabilità pari ad  $\frac{1}{2}$ , il gioco per essere equo deve riconoscere al giocatore in caso di successo una somma pari a 2 Euro.

conseguenza dei quali, risultando difficoltoso attribuire una valutazione economica ai relativi danni provocati, occorre integrare le sanzioni pecuniarie con altre forme di punizione.

Queste conclusioni sono state da una parte ritenute discriminatorie, in quanto consentono solo agli individui più abbienti di evitare, attraverso il pagamento di un prezzo, l'applicazione di sanzioni più restrittive, dall'altro immorali in quanto il pagamento della multa appare lo strumento attraverso il quale si acquisisce una sorta di "diritto a delinquere", alla stregua di quanto avviene sul mercato all'atto dell'acquisizione di un qualsivoglia bene (Marselli, R., Vannini, M.; 1999).

L'economista americano, rispetto a quest'ultima obiezione, osserva che anche gli altri tipi di pena hanno insito un "prezzo" del crimine e l'unica differenza risiede nell'unità di misura: per esempio nel caso dell'incarcerazione il prezzo corrisponde al tempo trascorso in prigione, mentre la multa ha il danaro (Becker, G.; 1968).

Rimando pertanto convinto sulla posizione di privilegiare l'applicazione della multa agli altri tipi di punizioni, Becker dedica l'ultima parte della sua analisi alla determinazione del valore ottimale della sanzione pecuniaria.

Ritornando all'equazione (8), ed al fine di calcolare il valore della sanzione pecuniaria che minimizza la perdita sociale, Becker da un lato pone  $b=0$ , in coerenza con l'assunto che la multa non comportando costi significativi né per la società né per il reo implica che questo parametro assuma un valore quasi nullo, mentre dall'altro mantiene fisso il livello di  $p$  ad un valore pari ad 1 e pertanto la (8) risulta riformulata nel seguente modo:

$$(D' + C_R)R_f = 0 \quad (12)$$

Da questa equazione si ricava, essendo  $R_f < 0$ , che

$$D' + C_R = 0 \quad (13)$$

Differenziando la (7) e sostituendo i rispettivi valori nella (13) avremo che:

$$H' + C_R = G' \quad (14)$$

Becker, richiamandosi al principio marginale secondo il quale un individuo razionale si dedica ad un'attività fino al punto in cui la stessa gli garantisce l'uguaglianza tra il costo ed il beneficio marginale, ritiene che il delinquente opera un'attività illegale sino al punto in cui si realizzerà  $f = G'$ .

Da ciò ne consegue che se lo Stato fissa la multa ( $f$ ) ad un livello pari a  $H' + C_R$ , allora il numero di reati compiuti sarà quello ottimale, ossia la coincidenza tra il livello di criminalità ottimale e quello effettivo si realizza quando la sanzione pecuniaria è pari alla somma del danno marginale e del costo marginale. La multa, secondo Becker, non rappresenta uno strumento di punizione né tanto meno in ossequio al principio di giustizia retributiva deve essere commisurata alla gravità

dell'offesa, ma deve in primo luogo essere determinata in misura tale da minimizzare la perdita sociale coprendo esattamente il danno subito dalle vittime ed i costi relativi alla cattura e alla condanna degli autori del reato, rispetto ai quali non sono considerati altri fattori quali le condizioni economiche individuali, dando luogo in sostanza ad un sistema iniquo.

Al di là delle obiezioni di carattere etico e morale mosse alla teoria di Becker, il modello presenta anche oggettive contraddizioni.

In primo luogo, nel determinare la multa ottimale, risulta che  $D' + C_R = 0$  (formula 13), mentre egli stesso nella parte iniziale del suo articolo ha assunto che tanto  $D_R$  quanto  $C_R$  sono strettamente crescenti.

Un'altra contraddizione risulta nella parte in cui riconosce l'esistenza di una coppia di valori (p, f) capace di minimizzare la perdita sociale (con il primo fattore compreso tra 0 ed 1 ed il secondo finito e maggiore di 0).

Anche in questo caso il modello risulta non ammettere tale soluzione, in quanto i valori di p ed f, dovrebbero soddisfare le condizioni di primo ordine indicate nella (8) e nella (9) e che si riporta di seguito, ponendo  $b=0$ :

$$(D' + C_R)R_f = 0 \quad (15)$$

$$(D' + C_R)R_p + C_p = 0 \quad (16)$$

Si ricava un sistema di equazioni in conflitto tra di loro, in quanto nella (15) essendo  $R_f < 0$  implica che  $(D_R + C_R) = 0$ ; sostituendo quest'ultimo valore nella (16)  $C_p$  dovrebbe essere nullo, ma per definizione esso è strettamente positivo, nel senso che all'aumentare della probabilità di condanna e di cattura del reo vi è un incremento di costi.

In realtà, il motivo dell'impossibilità di una soluzione interna, nasce dal fatto che Becker propende per l'utilizzo della sola sanzione monetaria per prevenire e punire i comportamenti criminali, dal momento che essa è efficace dal lato della deterrenza ( $R_f < 0$ ) ed economicamente vantaggiosa in quanto non comporta costi ( $b=0$ ).

Concludendo: per Becker s e p sono assolutamente intercambiabili ma l'efficienza in termini di migliore allocazione di risorse si può raggiungere con  $f \rightarrow \infty$  e  $p \rightarrow 0$ , non rendendosi necessaria la proporzione tra sanzioni e reati perché questi ultimi devono e possono essere repressi con la massima pena possibile al fine di annullare il fenomeno.

Quest'ultima conclusione ha dato luogo ad un acceso dibattito.

In primo luogo si è ribadito l'iniquità di fissare multe al di sopra delle possibilità reddituali del reo così come in certe situazioni alcune violazioni possono anche avere effetti positivi e pertanto non

vanno perseguite con particolare rigore, sanzionandole con multe eccessive (si pensi al superamento del limite di velocità da parte degli automobilisti che trasportano un ferito in ospedale) (Carr-Hill, R., Stern, N.; 1979).

Inoltre è stato posto in rilievo la necessità di differenziare le pene a seconda della gravità del reato, proprio per garantire un adeguato effetto deterrente (per esempio la rapina deve prevedere una sanzione diversa a seconda se tale essa sia compiuta con l'uso di un'arma o meno, altrimenti in mancanza di differenziazione sanzionatoria, tutti sarebbero spinti ad agire armati, determinando un ulteriore pericolo) (Stigler, G.; 1970).

Infine è stato sottolineato l'importante questione degli errori giudiziari, elemento trascurato da Becker, ma che produce, una volta inserito nella funzione di perdita un termine rappresentativo del costo sociale delle punizioni ingiuste, una riduzione dell'entità della punizione medesima. (Harris, J.; 1970).

Al di là di queste critiche, il limite più evidente delle teorie di Becker è di aver spiegato il comportamento criminale ed i relativi meccanismi di deterrenza sulla base della sola considerazione che le decisioni individuali siano razionali<sup>11</sup> e prevalentemente governate da un mero calcolo economico, trascurando quindi altri aspetti, quali le preferenze ritenute invece irrilevanti.

In tale contesto la teoria neoclassica, di cui Becker è uno dei principali esponenti, assume che gli agenti siano in grado di utilizzare le informazioni disponibili con coerenza, operando la scelta che massimizzi l'utilità (soggettiva) attesa; ciò presuppone in sostanza una capacità da parte di ciascun soggetto, sulla base di un determinato ordinamento di preferenze sulle alternative a disposizione, di formare delle aspettative probabilistiche sugli stati del mondo e sugli effetti delle decisioni assunte (Mottolini, M., Guala, F.; 2005).

Molti hanno sollevato dei dubbi sulla visione dell'individuo come essere razionale ed essenzialmente egoista, ma tale perplessità finisce per essere maggiormente pertinente nei confronti dei criminali, soggetti ai quali le statistiche attribuiscono un basso livello di istruzione che mal si concilia con la difficoltà di calcoli ed altre operazioni matematiche, tese a valutare l'utilità di porre in essere azioni illecite.

---

<sup>11</sup>L'economia neoclassica tende a costruire dei modelli più specifici, costruiti aggiungendo al modello della scelta razionale altre assunzioni particolari, delle quali tre sono tipiche:

*egoismo*: gli agenti economici massimizzano la propria utilità e sono indifferenti riguardo a quella altrui;

*materialismo*: l'utilità degli agenti economici dipende solo dalla quantità dei beni consumati;

*utilità decrescente al margine*: l'utilità cresce col numero dei beni (a più beni corrisponde più utilità che a meno beni), ma diminuisce al margine (al consumo del bene n+1 corrisponde meno utilità che al bene n).

Aggiungendo un quarto principio che è quello della *razionalità*, secondo il quale le preferenze e le credenze degli agenti economici soddisfano gli assiomi della teoria dell'utilità attesa, si ottiene la versione dell'*homo oeconomicus*.

### 1.3.3. Il Modello di Ehrlich

Un contributo altrettanto rilevante fornito agli studi sulla valutazione economica del comportamento criminale, è stato quello apportato dall'economista americano (Ehrlich, I.; 1973).

Egli pur seguendo la linea di ricerca tracciata da Becker, apporta a quest'ultima alcune importanti modifiche.

A differenza del modello predisposto dal premio Nobel del '92, in quello di Ehrlich la scelta da parte di un individuo di dedicarsi allo svolgimento dell'attività lecita o di quella illecita non è inconciliabile, nel senso che ciascun soggetto può non solo decidere di dedicarsi esclusivamente all'una o all'altra, ma anche di combinare, mixare le due opzioni, individuando la giusta quantità di tempo da dedicare a ciascuna di esse, con l'obiettivo di massimizzare l'utilità individuale. A differenza dello schema di Becker, i rendimenti delle due attività non sono fissati esogenamente ma sono funzione crescente del tempo dedicato a ciascuna di esse.

La funzione di utilità, in ogni stato del mondo, è rappresentata da:

$$U_s = U(X_s, t_c) \quad (1)$$

$X_s$  rappresenta lo stock di beni scomponibili, che può essere rappresentato anche come benessere, composto dal patrimonio, dai profitti e dalle ricchezze ottenibili dallo svolgimento delle attività lecite e da quelle illecite, mentre  $t_c$  rappresenta il tempo libero, il cui valore risultando predeterminato rappresenta un fattore esogeno al modello. Da ciò ne consegue che il tempo totale al netto di quello libero, può essere dedicato da ciascun individuo allo svolgimento dell'attività legale e/o illegale, con i due tipi di occupazione che risultano perfetti sostituti, nel senso che ad ogni variazione del tempo dedicato all'attività legale ( $t_l$ ) corrisponde una variazione del tempo dedicato all'attività illegale ( $t_i$ ) di segno opposto e di entità uguale.

L'attività legale ha un rendimento sicuro rappresentato dalla funzione  $W_l(t_l)$ , mentre quella illegale presenta un rendimento incerto in quanto dipende dallo stato di natura che si verifica:  $a$  nel caso in cui vi sia insuccesso con probabilità  $p_i$  e  $b$ , nel caso di successo, con probabilità  $1-p_i$ .

In caso di successo al patrimonio iniziale dell'individuo  $W$ , esogeno al modello e alla ricchezza eventualmente conseguita attraverso lo svolgimento dell'attività legale  $W_l(t_l)$ , occorre aggiungere il valore di quella ottenuta attraverso l'esercizio di azioni illecite  $W_i(t_i)$ ; in caso di insuccesso invece i rendimenti dell'individuo, sia quelli legali che quelli illegali, diminuiranno di un ammontare pari a  $F_i(t_i)$ , che rappresenta il valore della pena.

In base a quanto detto, la ricchezza dell'individuo nei due diversi stati di natura ( $a$  in caso di insuccesso e  $b$  di successo) è espressa nel modo seguente :

$$X_a = W + W_l(t_l) - F_i(t_i) + W_i(t_i) \quad \text{ottenuta con probabilità } p_i \quad (2)$$

$$X_b = W' + W_i(t_i) + W_l(t_l) \quad \text{ottenuta con probabilità } 1-p_i \quad (3)$$

Le ipotesi sui segni delle derivate prime e seconde delle funzioni  $W_l(t_l)$ ,  $W_i(t_i)$  e  $F_i(t_i)$  sono le seguenti:

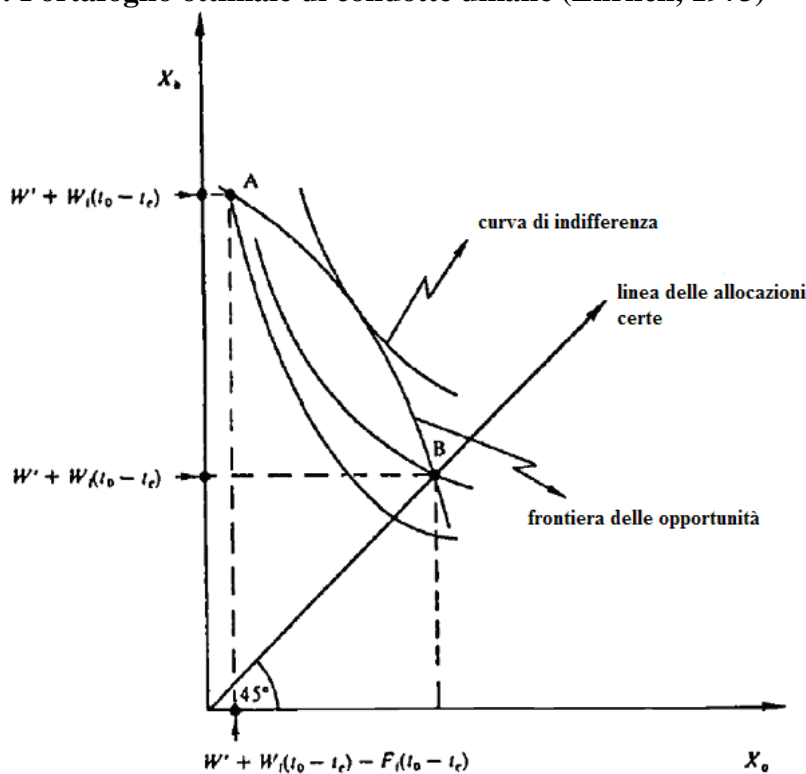
$$\delta W_l / \delta t_l > 0, \delta^2 W_l / \delta^2 t_l < 0 \quad (4)$$

$$\delta W_i / \delta t_i > 0, \delta^2 W_i / \delta^2 t_i < 0 \quad (5)$$

$$\delta F_i / \delta t_i > 0, \delta^2 F_i / \delta^2 t_i > 0 \quad (6)$$

Le condizioni relative ai redditi legali ed illegali implicano rendimenti decrescenti in entrambe le attività, nonché una curva di trasformazione fra  $X_a$  e  $X_b$  concava rispetto all'origine (Figura 1.1), mentre quelle relative ad  $F_i$  implicano che all'aumentare del tempo impiegato nell'attività illegale la punizione in termini monetari cresce in misura più che proporzionale.

**Fig. 1. 1: Portafoglio ottimale di condotte umane (Ehrlich, 1973)**



Ehrlich utilizza le curve di indifferenza paretiane, che indicano le combinazioni che forniscono pari utilità, evidenziano cioè i punti in cui il benessere in caso di condanna è uguale al benessere che si consegue nel caso in cui si eviti l'applicazione della pena.

Il soggetto razionale sceglierà quel livello di  $t_i$  (o in alternativa di  $t_l$ ) in corrispondenza del quale la funzione di utilità attesa assume il suo valore massimo.

La funzione obiettivo si esprime come segue:

$$EU(X_s, t_c) = \sum_{s=a}^n \pi_s U(X_s, t_c) \quad (7)$$

$\pi_s$  rappresenta la probabilità dei vari stati del mondo  $s$ . Sui due casi esaminati, considerando le equazioni (2) e (3), la (7) può essere espressa nel seguente modo:

$$EU(X_s, t_c) = (1-p_i) U(X_b, t_c) + p_i U(X_a, t_c) \quad (8)$$

L'obiettivo è di rendere massima tale equazione, trovando il valore delle variabili  $t_c$ ,  $t_i$  e  $t_l$  osservando le restrizioni di tempo:

$$t_0 = t_l + t_i + t_c \quad (9)$$

con  $t_0$  che esprime il tempo totale a disposizione del soggetto, pari alla somma del tempo destinato alle attività legali, a quelle illegali e ad al tempo libero ( $t_c$ ).

Il tempo libero  $t_c$  è predeterminato, quindi il soggetto razionale sceglierà il livello di  $t_i$  o di  $t_l$  idoneo a garantire la massimizzazione dell'utilità attesa.

$$EU(X_s, t_c) = (1-p_i) U[W' + W_i(t_i) + W_l(t_l)] + p_i U[W' + W_i(t_i) - F_i(t_i) + W_l(t_l)] \quad (10)$$

La scelta di  $t_i$  che massimizza l'utilità attesa dovrà soddisfare la condizione di primo ordine  $(\delta EU / \delta t_i) = 0$ , ossia:

$$\delta EU / \delta t_i = p_i U'(X_a) (w_i - f_i - w_l) + (1-p_i) U'(X_b) (w_i - w_l) = 0 \quad (11)$$

$$\text{con } w_i = \delta W_i / \delta t_i, w_l = \delta W_l / \delta t_l \text{ e } f_i = \delta F_i / \delta t_i \quad (12)$$

Nella figura 1.1, i livelli di ricchezza corrispondenti ai due stati del mondo sono indicati lungo i due assi cartesiani ( $X_a$  rappresenta la ricchezza conseguita in caso di insuccesso,  $X_b$  quella in caso di successo).

Quando l'individuo decide invece di dedicarsi esclusivamente all'attività legale, la sua ricchezza sarà indipendente dallo stato che si verifica. I punti che presentano questa prerogativa, cioè con ascissa ed ordinata di uguale valore, sono collocati lungo la retta a 45°, detta linea delle allocazioni certe, che indica appunto il benessere certo ottenibile nel caso in cui il soggetto compia attività per le quali la probabilità di ricevere una condanna sia nulla (per definizione la probabilità di *enforcement* è maggiore di 0, per cui in definitiva indica il benessere certo ottenibile nel compimento delle sole attività legali).

Fissando uno di questi punti, per esempio il punto B della Figura 1.1, si vede che in corrispondenza di esso il soggetto impiega il suo tempo nell'esecuzione delle sole attività lecite ottenendo un benessere certo pari a  $W' + W_l(t_0 - t_c)$ .<sup>12</sup>

<sup>12</sup>Formula identica di  $X_b = W' + W_i(t_i) + W_l(t_l)$  con  $t_i = 0$

Se invece parte del tempo è utilizzato in attività illecite si ci sposta dal punto B in direzione nord-ovest verso il punto A, in corrispondenza del quale l'individuo si dedica esclusivamente al compimento di attività illecite. In questo punto il benessere si presenta incerto (da sottolineare che l'incertezza incomincia a verificarsi a partire dal momento in cui il soggetto incomincia a dedicare il suo tempo o parte di esso anche ad attività illegali), nel senso che in caso di successo il soggetto conseguirà una ricchezza pari a  $W' + W_i(t_0, t_c)$  con probabilità pari a  $(1-p_i)$ , mentre in caso di insuccesso, subendo una condanna ed una relativa punizione, vedrà decurtato tale valore di un ammontare pari a  $F_i(t_0-t_c)$  con una probabilità  $p_i$ . Come si evince dalla figura anche in caso di specializzazione completa in attività legali, il punto A avrà comunque un'ascissa positiva, nel senso che si ritiene che la ricchezza dell'individuo non venga completamente azzerata dall'eventuale condanna.

Il punto ottimale, è rappresentato dal punto di tangenza fra la frontiera delle opportunità, espressa dalla curva B-A, e la curva di indifferenza che a sua volta rappresenta i punti che danno uguale utilità in  $X_a$  e  $X_b$ , utilizzando tutto il tempo a disposizione fra attività lecite ed illecite.

Infatti riprendendo la (11):

$$-w_i - w_l / w_i - f_i - w_l = p_i U'(X_a) / (1-p_i) U'(X_b) \quad (13)$$

Il lato sinistro della (13) rappresenta il saggio marginale di trasformazione (SMT), che coincide con la pendenza della frontiera delle opportunità ed esprime il tasso al quale è possibile trasformare  $X_a$  in  $X_b$ , ridistribuendo il tempo di lavoro dalle occupazioni legali a quelle illegali, fermo restando il tempo totale dedicato al lavoro ( $t_0-t_c$ ).

Il lato destro rappresenta il saggio marginale di sostituzione (SMS) fra la ricchezza dei due stati del mondo ed esprime il tasso al quale l'individuo è disposto a scambiare la ricchezza nello stato  $b$  (successo) con quella dello stato  $a$  (insuccesso) mantenendo invariato il livello di utilità attesa. Esso equivale al valore assoluto della pendenza della curva di indifferenza nello spazio  $X_a, X_b$ .

La tangente alla curva B-A tocca il punto più lontano all'origine, rappresentando la massima utilità raggiungibile. Ottenuto  $X_a$ , si può ricavare  $t_i$ , cioè la quantità di tempo ottimale da dedicare alle attività illecite. E' d'uopo sottolineare che ciò si verifica nella misura in cui il soggetto sia avverso al rischio, in quanto in caso di propensione allo stesso le curve di indifferenza assumono una forma concava, mentre nel caso di neutralità hanno un andamento lineare.

Il punto a partire dal quale l'individuo inizia a dedicarsi anche al compimento di attività illecite dipende dal segno della variazione dell'utilità attesa quando  $t_i$  aumenta, partendo da  $t_i=0$  (cioè dal punto B della figura); in questo intorno deve verificarsi che  $(\delta EU / \delta t_i) > 0$ .



Riprendendo la (11) e ribadendo che nel punto B la ricchezza è la stessa in entrambi gli stati, ossia  $X_a = X_b$ , ne consegue che anche  $U'(X_a) = U'(X_b)$  e pertanto per ottenere  $(\delta EU / \delta t_i) > 0$  dovrà valere la condizione :

$$(w_i - w_l) / (w_i f_i - w_l) > [- p_i / (1 - p_i)] \quad (14)$$

che dopo alcune operazioni diventa:

$$w_i(t_i) - w_l(t-t_i) > p f_i(t_i) \quad (15)$$

Pertanto in base alla (14) risulta che, affinché si realizzino ingressi nell'ambito delle attività illegali, è sufficiente che la pendenza della frontiera in valore assoluto sia maggiore della pendenza della curva di indifferenza, sempre in valore assoluto.

Alternativamente in base alla (15) deve verificarsi che al margine, il differenziale tra i rendimenti dell'attività illegale rispetto a quella legale superi i costi attesi.

Le conclusioni sulla statica comparata sono sintetizzabili nel fatto che il tempo dedicato alle attività illegale si riduce all'aumentare della probabilità che la pena possa essere applicata ( $p$ ), al di là delle attitudini personali del soggetto nei confronti del rischio. Tale conclusione è estendibile anche nel caso di inasprimento della sanzione, ma solo nel caso in cui l'individuo sia avverso o neutrale al rischio, mentre in caso di propensione non è possibile giungere a definire un segno preciso, necessitando l'applicazione di ulteriori restrizioni per il relativo calcolo.

Il calcolo della propensione al rischio è determinato dal coefficiente di avversione assoluta al rischio (CAAR).

$$CAAR = - U''(W) / U'(W) \quad (16)$$

La valutazione dell'effetto di un aumento della ricchezza iniziale o del reddito derivante da attività legale o illegale dipende infatti non solo dalle preferenze individuali del soggetto (propensione o avversione al rischio), ma anche dal differente andamento del CAAR al variare della ricchezza, sia esso crescente o decrescente. Se il soggetto è avverso al rischio ( $CAAR > 0$ ) ma l'avversione presenta un andamento decrescente, l'aumento dei tre valori di reddito ha effetto positivo, parimenti al caso di propensione al rischio ( $CAAR < 0$ ) con andamento crescente. Nei casi complementari ai precedenti (avversione al rischio crescente e propensione al rischio decrescente), l'effetto è negativo nel caso di aumento della ricchezza iniziale, mentre non è possibile definire il segno relativamente ai redditi derivanti da attività legale ed illegale. Nel caso di neutralità al rischio l'effetto si presenta positivo per i redditi da attività legale, mentre negli altri casi è nullo.

Tab.1.1

	p	W'	W <sub>1</sub>	W <sub>i</sub>	f <sub>i</sub>
CAAR>0 (Avversione a rischio)					
Decrescente	-	+	+	+	-
Crescente	-	-	?	?	-
CAAR=0 (Neutralità al rischio)					
	-	0	0	+	-
CAAR<0					
Decrescente	-	-	?	?	?
Crescente	-	+	+	+	?

Fonte: Economia della criminalità, R. Marselli, M. Vannini, UTET editore, 1999.

Queste conclusioni confermano le tesi in precedenza esposte, ovverosia che l'analisi economica del crimine, non può in alcun modo affidarsi esclusivamente al criterio della razionalità, ma deve necessariamente integrare la sua ricerca attraverso lo studio degli aspetti comportamentali, dei quali le preferenze individuali e sociali rappresentano l'elemento fondamentale. Per raggiungere tale obiettivo l'economia comportamentale e quella sperimentale rappresentano gli strumenti più idonei ed efficaci e proprio per questo utilizzati nel presente lavoro come metodologia di ricerca

#### 1.3.4. Il Modello di Block ed Heineke

I modelli proposti da Becker e da Ehrlich interpretano essenzialmente la scelta criminale come una questione di allocazione del tempo tra attività lecita ed illecita (anche se Ehrlich, a differenza di Becker, non considera le due opzioni alternative ma combinabili), riflettendo la tendenza a considerare il crimine come un qualsiasi tipo di lavoro e riconoscendo implicitamente alla relativa scelta le stesse caratteristiche delle decisioni di intraprendere qualsiasi altro tipo di occupazione.

Nell'ambito degli studi economici che modellizzano la scelta criminale come un problema di allocazione del tempo l'analisi di M.k. Block e J. M. Heineke specifica ulteriormente la funzione di utilità del criminale proposta da Becker, incorporando esplicitamente nella funzione individuale attributi non esclusivamente monetari. In tale prospettiva i cosiddetti "attributi non pecuniari" consentono di tenere conto degli elementi di natura etica e psichica che investono la scelta di delinquere e la valutazione di un atto criminale.

Un modo per recepire tali aspetti nel problema decisionale consiste nell'includere direttamente tra gli argomenti della funzione di utilità il tempo dedicato ai due tipi di attività (legale ed illegale), oltre evidentemente alla ricchezza.

$$U = U(L, T, W) \quad (1)$$

$$t = L + T + N \quad (2)$$

L'utilità del soggetto è funzione del tempo dedicato alle attività legali (L) ed alle attività illegali (T= Theft) e della ricchezza, mentre N rappresenta il tempo libero.

$$W^* = W^0 + rL + (V - pF) \Theta \quad (3)$$

$W^*$  rappresenta la ricchezza reale, ovverosia corrisponde ad un particolare valore di W, ottenuto aggiungendo ( o sottraendo) alla ricchezza iniziale ( $W^0$ ) i profitti ( o le perdite) derivanti dallo svolgimento delle due diverse attività.

Il fattore r rappresenta il tasso di profitto delle attività legali, L il guadagno derivanti dalla suddetta attività, V il profitto derivante dall'attività illegale, p la relativa probabilità di insuccesso, F la corrispondente sanzione erogata, mentre  $\Theta$  corrisponde al numero dei crimini con  $\Theta' > 0$ .

Da segnalare che L e V assumono un valore al netto dell'equivalente monetario dei costi psichici e parimenti anche F include tale valore.

Il modello consiste nella massimizzazione di :

$$\max_{L,T} \int U[L, T, W^0 + rL + (V - aF) \Theta] f(a) da \quad (4)$$

$f(a)$  è una densità di probabilità,  $a$  infatti rappresenta la probabilità che l'individuo associa al fallimento, con l'assunzione che  $0 \leq a \leq 1$ .

Assumendo che N, come nel modello di Ehrlich, è fisso ed il numero dei reati è proporzionale al tempo dedicato alle attività illegali, differenziando per T e ponendo uguale a 0 la (4), la condizione di primo ordine è:

$$E[U_T - U_L + U_W(V - aF) \Theta' - r] \leq 0 \quad (5)$$

Ciò vuol dire che la scelta del soggetto relativa all'allocazione del proprio tempo tra L e T non dipende solo dal suo atteggiamento rispetto al rischio ma anche da una eventuale preferenza per valori e principi orientati alla legalità, se si verifica la condizione che  $U_L - U_T > 0$  per ogni U, L e W.

Block ed Heineke cercano nella seconda parte del loro studio di analizzare le reazioni comportamentali degli individui al variare dei seguenti fattori:

1. ricchezza iniziale;
2. pay off derivante dall'attività illecita;
3. tasso di arresto;
4. inasprimento della pena.

Essi dimostrano che differenziare la (5) con ognuna dei quattro fattori sopraelencati non garantisce comunque l'ottenimento di risultati certi.

**1.** Un aspetto molto importante sia per gli economisti che per i criminologi è rappresentato dalla valutazione dell'effetto sul livello dell'attività criminale determinato da variazioni della ricchezza iniziale ( $W^0$ ).

Differenziando la (5) rispetto a  $W^0$  si avrà:

$$\delta T/\delta W^0 = E[U_{LM} - U_{TW} - U_{WW}(V - aF) \Theta' - r]/F_{TT} \quad (6)$$

Solo ponendo delle ipotesi sull'effettiva predisposizione al rischio dell'individuo ( $U_{WW}$ ), si può determinare con certezza il segno da attribuire a  $\delta T/\delta W^0$ .

2. Un'altra questione importante, a volte eccessivamente trascurata secondo i due studiosi, è rappresentata dalle verifiche dell'incidenza che le variazioni dei guadagni delle attività illecite determinano sulle scelte criminali. Differenziando la (5) rispetto a  $V$ , si avrà:

$$\delta T/\delta V = -EU_W \Theta'/F_{TT} + \delta T/\delta W^0 \quad (7)$$

Essendo  $\Theta$  positivo e finché  $F_{TT}$  assume un valore negativo  $\delta T/\delta V$  risulterà positivo. Ciò però dipenderà dall'effetto ricchezza, in quanto se l'attività illegale risulta essere un bene inferiore non può essere formulata alcuna conclusione.

3. Nel modello oggetto di analisi la stessa incertezza sul segno della differenziazione, si verifica anche nel caso dell'adozione di politiche deterrenti proiettate ad aumentare la probabilità di fallimento dell'attività, rappresentata dal tasso di arresto e di conseguenza anche della relativa percezione di fallimento della relativa azione da parte del criminale.

Sostituendo alla (5)  $a$  con  $a + \delta$  (dove quest'ultimo fattore rappresenta un parametro che preserva dalla dispersione), il risultato della differenziazione rispetto a  $\delta$  diventa:

$$\delta T/\delta \delta = -F(\delta T/\delta V) \quad (8)$$

Anche in questo caso il segno della differenziazione dovrebbe risultare negativo, ma come nei casi sopra descritti, l'incertezza del segno  $\delta T/\delta W^0$  non garantisce la possibilità di formulare certezze.

4. Nel corso degli anni si è acceso un forte dibattito tra i sostenitori di tesi più liberali, che non ritengono che l'inasprimento delle sanzioni possa determinare un significativo effetto deterrente, e sostenitori di tesi opposte.

Block ed Heineke sottolineano che, come risulta dalla condizione di primo ordine (5), il livello di criminalità è determinato dal rendimento netto dell'attività criminale dalla propensione ad assumere atteggiamenti rischiosi e dalla sensibilità ad osservare comportamenti legalmente ed eticamente corretti.

Pertanto l'inasprimento delle sanzioni secondo tale ragionamento, può garantire la tendenza ad annullare il livello di criminalità nella misura in cui si ipotizzi che tutti i soggetti siano avversi al rischio ed orientati all'osservanza di norme legali e/o all'adesione a principi etici.

Non essendo possibile applicare tali limitazioni i due autori affrontano la questione nei termini di variazioni marginali della penalità ottenendosi quanto segue:

$$\delta T / \delta F = E(U_W a) \Theta' / F_{TT} + \Theta E\{ a[U_T - U_{L+} U_W (V - aF) \Theta - r] \} / F_{TT} \quad (9)$$

Ancora una volta non è possibile determinare il segno della differenziazione, sia per l'incertezza relativa al segno dell'effetto ricchezza, sia per la carenza delle informazioni relative alla predisposizione del soggetto verso il rischio.

Risultati altrettanto incerti emergono nel modello completo di Heineke (1978), il quale stabilisce che non è possibile stabilire il segno di nessuna delle derivate di statica comparata a meno che non si ricorra ad ipotesi estreme sulle preferenze dei potenziali delinquenti.

Queste analisi pertanto non conducono a risultati certi e definiti ed in ogni caso esse stesse riconoscono la necessità di ricorrere a fondate ed affidabili informazioni relative alle preferenze dei soggetti presi in esame.

Questi aspetti confermano i limiti del modello neoclassico, che assegna un ruolo assolutamente marginale alle componenti personali, caratteriali e motivazionali dell'agire criminoso, allontanandosi dagli studi tradizionali di tipo sociologico, psicologico e criminologico incentrati sulla peculiarità delle motivazioni del criminale da ricondurre a fattori di carattere psicosociale.

In sintesi la spiegazione del crimine in termini di differenze durature tra criminali e non criminali o tratti della personalità, esula da tale prospettiva (McCarthy, B.; 2002).

### **1.3.5. I limiti del modello neoclassico nell'analisi del comportamento criminale**

L'analisi economica tradizionale è rimasta per anni ancorata all'idea secondo la quale la decisione di compiere azioni illegali derivi dal confronto tra i benefici ed i costi conseguenti, rendendo la valutazione economica del crimine, con una corrispondente domanda ed offerta di reati, non diversa da quella che avviene nell'ambito di un qualsiasi altro mercato.

Essa pertanto non ha mai tentato di valutare come fenomeni, quali le preferenze individuali (attitudine al rischio, autostima, capacità cognitive, ecc.), quelle socialmente condizionate (reciprocità, altruismo, invidia, avversione alla disuguaglianza, propensione alla cooperazione) o aspetti relativi all'adesione alle norme sociali (affidabilità nei rapporti individuali, identificazione con gruppo sociale di appartenenza), possano condizionare, al di là del profitto, la probabilità individuale di adesione ed il successo economico dell'attività criminosa stessa.

Non a caso negli stessi anni in cui il paradigma neoclassico esercitava un'influenza predominante, si è assistito al suo stesso interno ad una proliferazione di contributi che tendevano, anche se in genere non in maniera sistematica, a metterne in discussione alcuni aspetti al fine di evitare

l'interpretazione unilaterale dei comportamenti umani solo in termini di scelte ottimizzanti, per realizzare invece contaminazioni tra categorie economiche e categorie mutuata da altre scienze sociali come la psicologia, la sociologia o la political science.<sup>13</sup>

Inoltre i modelli economici presentati, prefigurerebbero un comportamento individuale autonomo che può essere riferito solo alle attività criminali minori ma non può essere applicato alle grandi organizzazioni illegali (si pensi al caso delle potenti organizzazioni criminali esistenti in Italia, rappresentate dalla camorra, dalla mafia, dalla n'drangheta e dalla sacra corona unita), poiché non tiene conto delle relazioni che qualificano un'attività complessa.

Ma al di là di questa e di ogni altra specifica critica si ritiene nel complesso che la teoria dell'utilità non possa escludere che esistano preferenze per l'agire sulla base di principi e valori morali o preferenze per l'assunzione di comportamenti non necessariamente egoistici e pertanto che la teoria dell'utilità possa esclusivamente corrispondere al principio del *self-interest*.

Purtroppo però la teoria economica è sempre stata restia a formulare assunzioni specifiche in merito alle preferenze umane e si è limitata a richiedere che fossero soddisfatti gli assiomi della teoria delle preferenze rilevate, avvalendosi dell'ipotesi forte che le preferenze individuali siano esclusivamente auto-interessate (Fehr, E. et al.; 2005).

Infatti, si è finito sempre per identificare il concetto di "razionalità economica" con una forma specifica di razionalità, quella cosiddetta strumentale, orientata al perseguimento del solo benessere personale, nonostante già da diversi anni autorevoli autori (Hahn, F., Hollis, M.; 1979) sostenessero che "l'egoismo rappresenta solo una specifica interpretazione del concetto puro di razionalità e il postulato in forza del quale un agente è caratterizzato da un sistema di preferenze non esclude né il Santo né Gengis Khan".

Per queste ragioni l'economia per anni si è preclusa la possibilità di accogliere al proprio interno un ampio spettro di opzioni comportamentali, in quanto non riconducibili all'assunto del self interest in senso materiale, lasciandone lo studio e l'analisi alle cosiddette scienze sociali (psicologia, sociologia, psichiatria antropologia culturale).

Finalmente di recente questa lunga fase di "rimozione della socialità" da parte dell'economia ha cessato di proseguire, grazie alla diffusione degli studi teorici, empirici e soprattutto sperimentali riconducibili all'economia comportamentale.

I risultati più interessanti sono stati ottenuti proprio da quest'ultimo filone, centrato sull'analisi in laboratorio dei comportamenti individuali in contesti strategici, nei quali si è riscontrato con una certa frequenza che almeno una parte dei soggetti studiati non agisce conformemente ai canoni dell'*homo oeconomicus*.

---

<sup>13</sup>Un vero caposcuola in questo senso è stato George Akerlof (1984), premio Nobel dell'Economia 2001.

Tale ambito di ricerca, attraverso la conduzione di esperimenti basati sulla tecnica della teoria dei giochi ed eseguiti su soggetti potenzialmente eterogenei dal punto di vista delle attitudini verso gli altri, ha riconosciuto che le preferenze individuali non possono essere limitate nell'alveo del perseguimento del solo interesse personale ma possono essere anche non auto-interessate.

## CAPITOLO 2

### *Economia comportamentale e sperimentale*

#### **2.1. Premessa**

Proprio per i limiti riconosciuti agli approcci della teoria economica tradizionale, rappresentati ed analizzati nel capitolo precedente, in questo lavoro sono state utilizzate le tecniche sperimentali dell'economia comportamentale, applicandole prima ad un campione di criminali affiliati ai più potenti clan della camorra del napoletano e dell'agro aversano (con un gruppo di controllo costituito da studenti della Seconda Università di Napoli, con sede a Capua) e successivamente ad un campione di delinquenti comuni.

La scelta di ampliare la ricerca anche a quest'ultima tipologia di detenuti, è stata dettata sia dal generale interesse suscitato dai risultati emersi dal primo esperimento, sia dall'opportunità di cogliere le differenze e le affinità comportamentali esistenti tra le due tipologie di criminali.

Prima però di entrare nella parte relativa alla descrizione dell'esperimento, con la relativa rappresentazione, analisi e commento dei risultati, si è ritenuto opportuno esporre le caratteristiche, gli sviluppi e gli approcci metodologici dell'economia comportamentale e di quella sperimentale, visto che tali filoni sono stati utilizzati come strumenti di ricerca del presente lavoro.

Il termine economia comportamentale (*behavioral economics*) è in uso sin dagli anni cinquanta del Novecento, periodo nel quale una serie di ricercatori manifestarono scetticismo rispetto alla struttura assiomatica in tema di razionalità del comportamento umano, introducendo nei loro studi un approccio sperimentale.

La nascita ufficiale la si fa però risalire agli anni 70 a partire dai quali è stato progressivamente riconosciuto a tale filone di ricerca la rilevanza e la diversità di approccio all'analisi dei fenomeni economici rispetto a quello proposto dall'economia neoclassica. Tale riconoscimento ha assunto poi la definitiva e più alta consacrazione nel 2002, quando l'Accademia Svedese delle Scienze decise di assegnare il Premio Nobel per l'economia a Vernon Smith e Daniel Kahneman.

A Daniel Kahneman venne riconosciuto il merito di “aver integrato intuizioni della ricerca psicologica nella scienza economica, specialmente nel campo del giudizio e della decisione in condizioni di incertezza” (Nobel Press Release 2002).

In sintesi si riconobbe il contributo fornito “dall'esterno”, cioè da parte di uno psicologo che, per quanto influente, fino a qualche anno prima avrebbe avuto difficoltà solo a trovare una collocazione in un qualsiasi dipartimento di economia.



All'altra metà del Nobel, l'economista sperimentale Veron Smith, si riconobbe invece di aver introdotto un'innovazione metodologica rappresentata "dall'aver affermato la rilevanza degli strumenti di laboratorio per l'indagine empirica in economia".<sup>14</sup>

Con il premio Nobel del 2002 venne quindi sancito un profondo mutamento nella natura stessa della scienza economica. Infatti, a distanza di più di un decennio, si può ben dire che grazie a questo riconoscimento si è avuta la piena legittimazione di quello spazio di ricerca transdisciplinare, situato sul crinale tra l'economia e le altre scienze, che rappresenta il nucleo generatore di un nuovo importante paradigma per la teoria economica.

Questo sviluppo sempre più riconosciuto alla scienza economica, ben si concilia con la moderna criminologia che si configura sempre più come una scienza multidisciplinare che, rifuggendo dalle spiegazioni monofattoriali, analizza e studia il fenomeno dell'attività e del comportamento criminale nel suo complesso avvalendosi del contributo di una serie di discipline, come la psicologia, la sociologia, la medicina, il diritto, l'antropologia, la biologia, la statistica, la medicina e non ultima l'economia, in uno "scontro diretto" tra le scienze umane e quelle economico-giuridiche.

La "mission" dell'economia comportamentale è quella di accrescere il potenziale esplicativo e predittivo dell'analisi economica attraverso un aumento del grado di realismo delle ipotesi su cui essa si fonda.

Per perseguire tale obiettivo questo filone di ricerca, all'integrazione tra l'economia e le scienze sociali (psicologia, sociologia, antropologia culturale, ecc), associa l'utilizzo dell'economia sperimentale, che testa in laboratorio direttamente sui dati la bontà delle ipotesi alla base dei modelli economici, così come avviene per la fisica o la biologia.<sup>15</sup>

Mentre la teoria economica tradizionale sostiene che ogni individuo sia dotato di preferenze stabili e definite e che indirizzi le proprie azioni in modo razionale e con l'obiettivo di massimizzare l'utilità personale, la psicologia dissente da tale orientamento ritenendo che le ipotesi comportamentali

---

<sup>14</sup>Lo stesso Comitato del Nobel sottolineò che: "l'economia è stata comunemente considerata una scienza non sperimentale, fondata sull'osservazione delle economie reali piuttosto che sugli esperimenti controllati nel laboratorio. Oggi, tuttavia, un crescente corpo di ricerca è dedicato a modificare e controllare le assunzioni economiche di base; inoltre la ricerca economica utilizza in modo crescente dati raccolti in laboratorio invece che sul campo".

<sup>15</sup> La teoria economica si basa su modelli che, per definizione, forniscono una rappresentazione semplificativa della realtà basata su ipotesi riferite al comportamento degli individui. Tanto più queste ipotesi sono vicine al reale comportamento delle persone tanto migliore sarà il contributo dei modelli economici nel supportare scelte politiche, ossia le scelte che influenzano la vita quotidiana.

fondate sui suddetti principi non siano sempre idonee a descrivere il comportamento umano. Di fronte a queste posizioni, l'economia comportamentale raccoglie la sfida di entrambe e si pone l'obiettivo di accrescere il realismo dei modelli economici, indagando nell'ambito dei contesti sociali ed economici più rappresentativi, nei quali gli agenti, nella maggior parte dei casi (se non nella totalità), assumono decisioni differenti rispetto alle previsioni alle quali conducono i fautori della teoria economica di stampo neoclassico.

L'economia comportamentale si muove sostanzialmente lungo due distinti ma rilevanti percorsi: il filone che studia i principali processi cognitivi e decisionali che caratterizzano il comportamento degli individui (la cosiddetta economia cognitiva) e quello riguardante le cosiddette preferenze socialmente condizionate (*social preferences*).

Nel primo caso, siamo di fronte a studi nei quali si continua ad assumere, come avviene nei modelli rappresentati dalle teorie neoclassiche, che le azioni umane siano guidate da motivazioni auto-interessate (*self interest*), ma si ipotizza che il comportamento <<razionale>> sia condizionato dalla presenza di limiti cognitivi di varia natura.

Nel secondo caso, pur continuando ad assumere che il comportamento individuale sia razionale, si lascia aperta la porta a forme di razionalità non auto-interessata, in particolare a scelte comportamentali operate dai singoli soggetti sulla base di un'influenza diretta (in senso positivo e/ negativo) sulla propria funzione di utilità di intenzioni, di comportamenti e/o preferenze di altri soggetti coinvolti nelle interazioni.

L'economia comportamentale, al di là di quanto l'aggettivo potrebbe indurre a ritenere, non fa riferimenti al comportamentismo, nel senso assegnato a tale termine dalla letteratura psicologica, ma anzi presenta in un certo senso uno statuto metodologico anti comportamentistico (Sacco, P; 2004). Anziché assumere che le scelte operate dagli agenti economici rimandino unicamente alle preferenze e che quindi l'analisi del livello comportamentale sia sufficiente ad individuare la struttura preferenziale degli individui, l'economista comportamentale, in entrambi i filoni che caratterizzano la relativa disciplina, si avvale di una struttura di analisi che prevede un frequente ricorso ad esperimenti di laboratorio, nella consapevolezza della necessità di creare ambienti adeguatamente protetti, per cogliere le differenze tra comportamenti osservativamente equivalenti ma in realtà guidati da preferenze diverse (Luppi, B., Zarri, L.; 2009).

Se infatti nell'approccio teorico neoclassico si assume che le preferenze siano "rivelate" dalle scelte degli agenti, l'economia comportamentale si affida a test di laboratorio, partendo dal presupposto che non sia possibile interpretare in modo univoco i comportamenti economici se non in presenza di condizioni ambientali che garantiscano la presenza di adeguate procedure di controllo.

All'economia sperimentale è riconosciuto il grande merito di introdurre nell'ambito degli studi economici il concetto di esperimento controllato, tipico delle scienze tradizionali (biologia, fisica, chimica etc), definendone la metodologia e svelando, attraverso tests di laboratorio ai quali sono sottoposte persone reali, entro quali limiti la teoria economica fornisca previsioni affidabili sul comportamento individuale degli agenti.

## **2.2. L'economia comportamentale: il filone cognitivo**

La teoria economica neoclassica, muove dal presupposto che ogni individuo sia guidato dall'obiettivo di massimizzare la propria utilità, il proprio interesse ed assume le sue decisioni valutando razionalmente le conseguenze delle diverse alternative, anche nelle situazioni dove l'esito appare incerto ed imprevedibile.

L'economia cognitiva supera il concetto di razionalità così come postulato dall'economia neoclassica, introducendo quello di razionalità limitata, caratterizzato dal riconoscimento alla mente umana di una serie di limiti, che rendono l'individuo impossibilitato a prendere in considerazione tutte le variabili nella fase preliminare alla decisione, conducendolo alla violazione della razionalità.

Il concetto di razionalità limitata nei processi decisionali è stato introdotto in letteratura da Simon (1947) sin dalla fine degli anni quaranta del novecento. Con esso egli poneva in luce i limiti cognitivi e computazionali degli agenti nei processi decisionali, secondo cui gli individui non sono in grado di valutare tutte le opzioni possibili per prendere una decisione, né di elaborare tutte le possibili alternative.

Questo tipo di razionalità è, infatti, un concetto importante dell'economia comportamentale e riguarda i modi in cui il processo decisionale influenza le singole scelte degli individui. Prendere decisioni razionali, secondo Simon, non è semplice a causa di alcuni limiti, rappresentati non solo dalla complessità intrinseca dei problemi ma anche dalle informazioni che si hanno disposizione ( a volte piuttosto scarse) e dalla nostra stessa ristretta capacità elaborativa. Inoltre, ci sono dei limiti oggettivi relativi all'impossibilità umana di considerare troppe variabili relative ad un' unica problematica.

L'economia cognitiva, ha avuto il suo massimo sviluppo tra la fine degli anni ottanta e la prima metà degli anni novanta anche se la sua nascita si fa risalire agli anni settanta, a partire dai lavori di A. Tversky e D. Kahneman.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup>I precedenti storici dell'economia cognitiva risalgono secondo molti studiosi agli anni cinquanta, grazie ai contributi dei premi Nobel H.A.Simon (1947) e M.Allais (1952). Secondo Simon, le scelte economiche spesso puntano a

Kahneman nel saggio scritto con Tversky (1974) dimostra come i giudizi degli individui siano il prodotto finale dell'azione di particolari meccanismi cognitivi, definiti *eurismi*, rappresentati da una sorta di scorciatoia di pensiero capace di dirigere ed influenzare la maggior parte delle decisioni e di condurre molto spesso ad errori e pregiudizi, definiti con il termine inglese di *bias* (plurale *biases*).

I tre eurismi di base sono:

- *l'eurisma della disponibilità*: raccolta di informazioni dal mondo esterno per valutare le possibili soluzioni al problema, tendendo a cercare quelle più vicine e meno dispendiose a livello di tempo e sforzo cognitivo;
- *l'eurisma della rappresentatività*: opinione precostituita frutto di un antecedente processo di iper-generalizzazione ed iper-semplificazione che non si fonda sulla valutazione personale dei singoli casi;
- *l'eurisma dell'ancoraggio*: distorsione che si verifica nell'emettere giudizi sulla base di informazioni incerte utilizzando punti di riferimento ai quali ancorare le proprie stime.

Con il termine inglese *biases* si intendono invece le tendenze distorsive che avvengono nei processi di interazione sociale. Essi sono errori nei quali incorrono con una certa sistematicità anche persone equilibrate ed intelligenti.

I *biases* più comuni sono:

- *l'effetto priming* (innesco): equivale alla predisposizione a focalizzare l'attenzione solo su aspetti salienti, trascurando gli altri. Per esempio in una frase o in una successione di figure gli individui sono soliti notare più gli elementi posti all'inizio ed alla fine;
- *la correlazione illusoria*: corrisponde al concetto di sovrastimare il rapporto tra due variabili, attribuendo allo stesso un valore significativo che di fatto non ha. Si pensi, ad esempio, al fatto che se se si vedono zingari in giro e dopo poco si apprende che sono accaduti dei furti, si è soliti ritenere che i rom ne siano gli autori;
- *la social cognition* (la parzialità): essa corrisponde al bisogno funzionale dell'autostima, della conservazione, dell'identità di gruppo, del sentirsi normali e realizzati. Così per esempio gli individui sono inclini ad associare al proprio gruppo di appartenenza gli aspetti migliori e viceversa, i peggiori all'altro;
- *l'accentuazione*: essa esprime la tendenza a conservare l'idea che è maturata e si è consolidata nel tempo su una determinata cosa, situazione o persona, conservandola anche a dispetto delle prove contrarie. A questo concetto si lega la teoria dei cosiddetti "costi

---

"soddisfare" e non ad ottimizzare (come invece assunto dalla teoria standard). Il paradosso di Allais descrive il fatto che, in situazioni di rischio, molte persone attribuiscono valori sproporzionatamente grandi a date probabilità, se esse rappresentano la differenza tra rischio e certezza.

sommersi” (Arkes H.R., Blumer, C.; 1985). Questo fenomeno rappresenta la tendenza delle persone (ed anche dei manager) a completare anche i progetti meno convincenti solo per il fatto di aver investito delle risorse in precedenza. Tuttavia, questo comportamento è irrazionale da un punto di vista economico dal momento che i soldi spesi in passato oramai sono persi (perciò si parla di costi sommersi) e sarebbe più conveniente evitare di spendere anche quelli che ancora rimangono. Le teorie economiche sostengono che un agente razionale dovrebbe sempre decidere sulla base dei possibili esiti futuri e senza pensare a ciò che ha fatto in passato. Tuttavia, il fenomeno dei costi sommersi mette in risalto il fatto che le persone rimangono ancorate a ciò che hanno fatto in passato e difficilmente accettano di non raggiungere l'obiettivo che avevano fissato inizialmente. I costi sommersi sono così pervasivi nel nostro comportamento che arrivano addirittura a dar vita alla cosiddetta *escalation of commitment*, ovvero il fatto che siamo disposti ad aggiungere altri soldi pur di completare un progetto fallimentare non solo rinunciando a riutilizzare in modo migliore la parte di budget che avanza ma addirittura prendendo soldi da altri progetti pur di andare avanti quando il budget iniziale viene esaurito.

- *i biases da categorizzazione*: derivano dalla tendenza a catalogare le persone in categorie, tanto da rimanere prigionieri di stereotipi ed etichette verbali che non consentono di approfondire la conoscenza del singolo individuo. Ad esempio se un medico prescrive una terapia per un malanno di stagione, a quest'ultima sarà riconosciuto un certo valore per il fatto che viene consigliata da un'autorità di competenza, appunto da un esperto in materia (etichetta verbale), quantunque per la banalità della malattia chiunque avrebbe potuto fornire quello stesso suggerimento;
- *il conformismo di gruppo*: se vi è diffuso accordo sul modo di concepire un gruppo e di trattarlo, è difficile che qualcuno vada contro corrente;
- *le autoconferme comportamentali*: se da un soggetto ci si aspetta un certo comportamento, in base a posizioni pregiudiziali, si finirà, in qualche modo, per provocarlo. Gli alunni ritenuti indisciplinati dalla maestra ad esempio, potranno essere condizionati dagli stereotipi che li riguardano e potranno essere “spinti” a comportarsi di conseguenza; la stessa cosa vale per i soggetti marginali.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup>Ciò richiama alla cosiddetta teoria dell'etichettamento, descritta nella prima parte, secondo la quale i soggetti la cui condotta è comunemente definita deviante, reagiscono a tale etichettamento accentuando tale tipo di comportamento.

- *framing effect*: con tale definizione si ci riferisce a quel particolare comportamento caratterizzato dall'assumere decisioni differenti a seconda di come il problema o l'alternativa viene contestualizzata o incorniciata;<sup>18</sup>
- *propensione allo status quo*: l'individuo di fronte alla scelta tra le alternative possibili, tende a privilegiare l'opzione che è più vicina alla condizione iniziale (status quo), ossia si tende ad attuare strategie conservative e poco innovative a prescindere dai benefici.<sup>19</sup>
- *loss aversion* (avversione alle perdite): per la maggior degli individui la motivazione di evitare una perdita è superiore alla motivazione di realizzare un guadagno. Questo principio psicologico generale, che è probabilmente collegato ad un istinto di sopravvivenza, fa in modo che la stessa decisione può dare origine a scelte opposte se gli esiti vengono

---

<sup>18</sup> Una simpatica storiella spiega bene l'effetto framing. Due giovani studiavano in seminario ed entrambi erano incalliti fumatori. Il loro problema era: "Posso fumare mentre prego?". Non riuscendo a risolverlo, decisero di rivolgersi ai loro superiori. Più tardi, uno chiese all'altro che cosa gli avesse detto il superiore. "Sono stato rimproverato aspramente solo per aver parlato del fatto", disse il primo. "Ed il tuo superiore, cosa ti ha detto?". "Il mio è stato molto compiaciuto", disse il secondo. "Mi ha detto che facevo benissimo. Ma dimmi, tu che domanda gli hai fatto?". Gli ho chiesto se posso fumare mentre prego". "Te la sei voluta tu. Io gli ho chiesto se potevo pregare mentre fumo".

I test di Kahneman e Tversky (1979) inclusero invece situazioni più realistiche come la seguente:

Immagina che hai deciso di assistere a uno spettacolo teatrale il cui biglietto di entrata costa 10 dollari. Prima di entrare a teatro scopri che hai perso una banconota da 10 dollari. Pagheresti ancora 10 dollari per il biglietto?

Adesso immagina che hai deciso di vedere uno spettacolo teatrale e che hai già acquistato il biglietto di entrata. Prima di entrare a teatro ti accorgi che hai perso il biglietto di entrata. I posti non sono numerati e quindi il biglietto non può essere recuperato. Pagheresti 10 dollari per un altro biglietto?

L'88% degli studenti si dichiarò disponibile a comprare il biglietto nel primo caso, mentre solo il 46% dichiarò che avrebbe riacquistato il biglietto nel secondo caso. Le modalità di rappresentazione della scelta modificavano quindi l'ordine di preferenza di una scelta che, in base al principio di razionalità, sarebbe dovuta rimanere immutata.

<sup>19</sup> Molto citato è il caso dello stato della Pennsylvania e del New Jersey che introdussero una assicurazione RC auto a polizza ridotta, però con un minore diritto di querelare in caso di danneggiamento. La legislatura dei due stati è differente. La differenza più importante era l'assicurazione standard. In Pennsylvania l'assicurazione con la polizza più alta (con pieno diritto di querela in caso di danneggiamento) era la polizza standard. In New Jersey i consumatori dovevano pagare una quota addizionale per assicurarsi il pieno diritto di querela. Nel New Jersey solamente il 20% dei assicurati scelse di pagare la quota addizionale mentre in Pennsylvania il 75% degli assicurati scelse di non cambiare l'assicurazione mantenendo quella con la polizza più alta.

Ma esempi di questo tipo li abbiamo registrati anche in Italia. Fino a pochi anni fa per donare i propri organi in caso di decesso era necessaria una dichiarazione esplicita del soggetto, evidenziata da un tesserino. La maggioranza degli italiani non rese alcuna dichiarazione. Il fatto che tale decisioni non dipendesse da ragioni etiche o di altra natura, è stato evidenziato dalla nuova legge del silenzio-assenso in merito alla donazione (siamo tutti potenziali donatori a meno di una dichiarazione esplicita di dissenso). Questa volta la maggioranza della cittadinanza ha preferito non modificare lo status quo e ci si è trovati con la maggioranza di donatori.

- rappresentati al soggetto come perdite piuttosto che come mancati guadagni. Ad esempio, è più facile rinunciare ad un possibile sconto che accettare un aumento di prezzo anche se la differenza in termini di prezzo finale e quello finale è la stessa (Kanhemann, D. et al.;1986);
- *contabilità mentale* (*mental accounting*; Thaler,R.H.; 1999): il concetto di contabilità mentale fa riferimento a due fenomeni psicologici. Il primo di essi è quello per il quale le persone non considerano diverse forme di denaro come fungibili. Secondo le teorie economiche diverse forme di denaro sono fungibili dal momento che il valore di €100.000 è uguale se espresso in azioni o in contanti.. Se un individuo ha solo azioni e necessita di contanti, gli sarà sufficiente vendere i suoi titoli. In realtà, le persone non percepiscono tali situazioni in maniera diversa. Pochi saranno disposti a contrarre un debito di €100.000 basandosi sulla possibilità di poterlo estinguere semplicemente vendendo le loro azioni. Piuttosto, e questo è il secondo processo cognitivo coinvolto, le persone tendono a separare diverse attività finanziarie in altrettanti conti mentali. Per esempio, una persona potrebbe usare un conto mentale per le spese ordinarie, un conto per le spese ingenti ed, infine, un conto mentale per i risparmi (da non usare per nessuna spesa). Un'importante implicazione della contabilità mentale è che le persone faticano a ragionare nei termini del loro patrimonio assoluto (come invece suggeriscono le teorie di tipo economico).
  - *effetto di dotazione* (Kanhemann, D. et al.;1990): L'effetto di dotazione è la tendenza delle persone ad assegnare un valore diverso agli oggetti che possiedono rispetto a quelli che non possiedono, oppure rispetto ad oggetti che desiderano comprare. Da un punto di vista economico, sembra una strategia abbastanza razionale quella di chiedere più soldi per vendere un oggetto che per comprarlo. Del resto chi vende deve cercare di ottenere il maggior profitto possibile mentre chi acquista deve cercare di spuntare il miglior prezzo. Tuttavia, la ricerca ha dimostrato che questo tipo di comportamento non è in realtà una strategia consapevole messa in atto da venditori e compratori, ma piuttosto una reazione psicologica automatica dovuta al fatto di possedere un certo oggetto. Quello che sorprende è che questo fenomeno possa essere indotto anche da oggetti (per esempio una coffee mug) che vengono consegnati ai partecipanti di un esperimento pochi istanti prima di chiedere loro a quale prezzo li venderebbero. Anche questa esperienza di "minimo possesso" ha un effetto che induce chi ha ricevuto la tazza a chiedere un prezzo superiore a quello che sono disposti a pagare coloro che non l' hanno ricevuta. E certamente questo non dipende da questioni affettive oppure dal ricordo di particolari esperienze vissute utilizzando quell'oggetto visto che è stato consegnato ai partecipanti solo da pochi attimi.

Si può quindi concludere che questo particolare filone dell'economia comportamentale, cioè quello cognitivo, nasca proprio dall'esigenza di approfondire le ragioni di questa irrazionalità, o limitata razionalità, attraverso lo studio delle operazioni di ragionamento e dei processi di adattamento assunti dagli attori nel corso delle loro interazioni (Walliser, B.; 2001). Si parla di adattamento proprio perché gli agenti nelle loro scelte non si comportano secondo quanto previsto dalle curve di indifferenza descritte dagli economisti tradizionali, ma violano apparentemente la razionalità, tra l'altro non in maniera episodica ma quasi sistematica.<sup>20</sup>

### **2.3. Il capitale sociale**

Un'area di grande crescita nella ricerca economica contemporanea è quella che si propone di collocare i comportamenti economici all'interno di una descrizione ricca ed articolata delle varie dimensioni della relazionalità interpersonale. Per semplicità è possibile distinguere due meccanismi elementari di determinazione della propria identità: quello per differenza, per cui si cerca di differenziarsi dagli altri e quello per somiglianza, per cui invece si cerca di avvicinarsi ad essi.

Il primo meccanismo è stato oggetto di studio degli economisti, a partire dal lavoro di Fred Hirsh (1976) della competizione posizionale, ossia del desiderio di arrivare "più in alto" degli altri all'interno della scala dello status sociale.

Un esempio di attenzione per tali fenomeni viene dall'economia del lavoro, la quale mostra come tanto la decisione se lavorare o meno quanto la soddisfazione per il proprio lavoro, dipendano di più dal reddito relativo che da quello assoluto; ciò vale sia che si definisca il reddito relativo per confronto con il reddito di un gruppo di riferimento, sia che lo si rapporti alle aspirazioni personali (Clark, A., Oswald, A.; 1996; Clark, A.; 1997; Neumark, D., Postlewaite, A.; 1998).

Negli ultimi anni ha invece destato un sempre crescente interesse tra gli economisti il secondo meccanismo, ossia la ricerca di identificazione tramite vicinanza con gli altri, nonché il bisogno di

---

<sup>20</sup>Al riguardo lo studioso israeliano Kahneman (1994) asserisce che:

“La classica teoria delle scelte fissa una serie di condizioni di razionalità che sono forse necessarie ma difficilmente sufficienti: esse infatti consentono di definire razionali molte scelte palesemente sciocche”.

Egli inoltre aggiunge (2003) in relazione al carattere sistematico degli errori decisionali che violano il principio neoclassico della razionalità:

“Nessuno ha mai creduto seriamente che tutti gli esseri umani abbiano credenze razionali e prendano decisioni razionali. Il principio di razionalità viene generalmente inteso come un'approssimazione, fondata sulla convinzione (o speranza) che gli scostamenti della razionalità si facciano rari quando la posta è alta o tendano scomparire del tutto sotto i colpi della disciplina del mercato”.



relazioni sociali dirette. Il contributo più interessante in tale ambito viene da Uhlaner (1989), che definisce “bene relazionale” ciò che soddisfa tale bisogno.

Esempi di beni relazionali sono l’approvazione sociale, la solidarietà, la cooperazione, l’amicizia, il senso di appartenenza ad un determinato gruppo, nonché l’identificazione con le sue norme.<sup>21</sup>

Strettamente collegata alla nozione di beni relazionali è quella di capitale sociale, concetto indagato nelle scienze sociali solo a partire dalla fine degli anni ottanta, anche se ad esso si è fatto riferimento già nel 1916 all’interno di uno studio condotto sulle performance degli studenti dal sociologo Hanifan.<sup>22</sup>

La numerosità e la complessità delle strutture sociali esistenti ha spinto i vari studiosi ad attribuire diverse definizioni a tale fattore, tanto che esso più che rappresentare un concetto unico e condiviso ha finito per rappresentare un filone di ricerca.<sup>23</sup>

Le varie definizioni di capitale sociale possono essere racchiuse intorno a due nuclei fondamentali: alcune lo identificano con il livello di fiducia ed effettività delle norme civiche all’interno di una società, altre si concentrano piuttosto sul livello di partecipazione in organizzazioni volontarie. Entrambi gli aspetti presentano però una radice comune, in quanto sono il prodotto di una attività di partecipazione sociale e quindi possono essere considerati come “l’effetto collaterale” della

---

<sup>21</sup>L’argomentazione di Uhlaner parte dalla considerazione che i modelli tradizionali della “scelta razionale” non riescono a fornire una spiegazione a fenomeni come la partecipazione alle elezioni, nonostante la consapevolezza da parte di ciascun cittadino che l’influenza del proprio voto sui risultati generali è pressochè nulla, per cui la disponibilità degli individui a sostenere dei costi, anche se non necessariamente economici, per andare a votare non risulta compatibile con un comportamento ottimizzante (pensiamo addirittura al caso delle cosiddette “primarie”, che sono meccanismi di consultazione interna ai partiti, in occasione delle quali gli stessi richiedono ai cittadini una quota di partecipazione per esprimere la preferenza a favore di questo o quel candidato). In realtà questa decisione apparentemente irrazionale trova una sua chiave di lettura nel fatto che una dimensione rilevante del voto consiste nel definire l’identità individuale attraverso la comunità di appartenenza, nel senso che gli individui determinano la propria identità attraverso la partecipazione ad un evento sociale.

<sup>22</sup>Egli definiva il capitale sociale in tal modo: “Nell’uso dell’espressione capitale sociale non mi riferisco all’accezione comune del termine capitale, se non in senso figurato. Non mi riferisco ai beni immobili o alla proprietà privata o al mero denaro, ma piuttosto a ciò che fa sì che queste entità tangibili contino nella vita quotidiana per la maggior parte delle persone, cioè la buona volontà, l’amicizia, la comprensione reciproca ed i rapporti sociali fra un gruppo di famiglie che costituiscono un’unità sociale, la comunità rurale, il cui centro logico è la scuola. Nella progettazione comunitaria come nelle organizzazioni e nello sviluppo economico deve esistere un’accumulazione di capitale prima che un lavoro costruttivo possa esser fatto”.

<sup>23</sup>La Banca Mondiale dispone di un’intera biblioteca elettronica di studi sull’argomento, tra i quali segnaliamo la definizione assegnata da Narayan (1999), secondo la quale il capitale sociale rappresenta quel complesso di “norme e relazioni sociali, incorporate nelle strutture di una determinata società, che consentono il coordinamento delle azioni individuali per raggiungere gli obiettivi desiderati”.

produzione di beni relazionali: ad esempio, la fiducia interpersonale si produce all'interno dei gruppi primari, ma si generalizza attraverso la partecipazione a gruppi di integrazione allargata.<sup>24</sup>

Al di là delle differenze evidenziate, la sintesi di entrambe le definizioni può ben rappresentare il concetto capitale sociale e pertanto quest'ultimo può essere considerato come quel patrimonio accumulato di relazioni e strutture associative, di fiducia e di osservanza delle norme civiche, che un soggetto costruisce nell'arco della propria esistenza e quindi della propria vita sociale. L'elemento che lo differenzia dalle altre forme di capitale, in modo particolare da quello fisico e da quello umano, deriva proprio dall'essere incorporato nella struttura delle relazioni sociali, anziché nei beni fisici o nei singoli individui.

Un ulteriore elemento da sottolineare è che il capitale sociale è studiato e considerato da prospettive e visioni diverse, che hanno dato vita a due diversi approcci di analisi: l'approccio individualista e quello collettivista.

L'approccio individualista ritiene che il capitale sociale si costruisca sulla base di scelte razionali, in quanto la capacità del singolo soggetto di relazionarsi con altri individui è finalizzata essenzialmente all'ottenimento di un beneficio nella vita sociale.

Uno dei principali ispiratori di tale visione è James Coleman, le cui teorie hanno esteso l'approccio individualista alla creazione del capitale sociale.

L'individuo, secondo la concezione del sociologo statunitense, è un attore razionale sia in senso economico che sociologico, in quanto al fine di perseguire l'obiettivo della massimizzazione dei propri benefici, in una prospettiva di medio-lungo termine, tiene conto degli altri, delle norme e delle relazioni esistenti all'interno della struttura sociale nella quale agisce; le azioni compiute da ciascuno sono quindi considerate come "investimenti relazionali", dei quali si raccoglieranno i relativi profitti in momenti successivi.

Coleman (1990) definisce il capitale sociale in tal modo: "Il capitale sociale è definito dalla sua funzione. Non è un'entità singola, ma una varietà di diversità entità che hanno due caratteristiche in comune: consistono tutte di alcuni aspetti della struttura sociale e agevolano determinate azioni degli individui che si trovano dentro la struttura".

Il successo dell'idea di Coleman risiede nel fatto di aver posto fine al lungo divorzio tra economia e sociologia basato sull'attribuzione di un carattere esclusivamente individualista alle scienze

---

<sup>24</sup>Stephen Knack e Philip Keefer (1997) hanno verificato l'impatto del capitale sociale sulla crescita economica in ventinove economie di mercato ed hanno rilevato una correlazione positiva significativa tra livello di fiducia e tasso di crescita, mentre alle attività associative non hanno assegnato un ruolo di pari rilevanza, contrariamente alla visione di Putnam (1993) che spiega la differenza di sviluppo tra l'Italia settentrionale e quella meridionale nella diversa presenza di associazioni territoriali nelle due zone.

economiche cui si contrapponeva una presunta visione collettivista della sociologia. Con la tesi di Coleman che accetta il modello utilitarista della scelta razionale arricchito però dall'analisi delle relazioni sociali, le due scienze non sono più contrapposte ma complementari.

L'approccio collettivista invece considera la creazione di capitale sociale come il prodotto di uno scambio reciproco di relazioni, non basate essenzialmente sull'utilità individuale. Secondo tale orientamento il soggetto che entra in contatto con gli altri porta con sé il proprio "capitale" che mette in comunione con gli individui, ricevendo da essi il loro "bagaglio sociale". In tal modo si crea uno scambio di esperienze, di conoscenze e di informazioni che rendono possibile il raggiungimento di scopi altrimenti non perseguibili a livello individuale.

Nel considerare il capitale sociale secondo un approccio collettivista non si può prescindere dal prendere in considerazione i lavori di Robert Putnam (1995, 2000). A questo autore va riconosciuto il merito di aver dato rilevanza al capitale sociale e di farlo conoscere, al di là degli stessi ambienti accademici, costituendo fonte di ispirazione per buona parte delle analisi successive.

Putnam (1993) definisce il capitale sociale come: "insieme di quegli elementi dell'organizzazione sociale (la fiducia, le norme condivise, le reti sociali) che possono migliorare l'efficienza della società nel suo insieme, nella misura in cui facilitano l'azione coordinata degli individui".

Da questa definizione si può ben comprendere quanto l'azione collettiva svolta dagli attori sociali (al fine di poter perseguire fini difficilmente perseguibili) sia per l'autore un agire coordinato tra individui che danno e ricevono fiducia nella costruzione di reti sociali.

I concetti di fiducia e di reti sociali che nella visione di Putnam compaiono in modo così fondamentale, diventano per molti autori caratteristiche imprescindibili nell'analisi del capitale sociale in una società.

Nell'ambito del concetto di capitale sociale, così come descritto, riveste un ruolo fondamentale il rispetto delle norme sociali, che rappresenta un comportamento che pervade l'attività umana, del quale la ricerca economica negli ultimi anni se ne occupa sempre più con maggiore attenzione, trovando punti di contatto e dialogo con le altre scienze comportamentali.

Perché un giovane sull'autobus cede il suo posto ad una persona anziana, o al ristorante lasciamo la mancia al cameriere, o ancora rispettiamo la fila alla cassa del supermercato, nonostante avendo fretta preferiremmo passare davanti a tutti? Gli esempi citati rappresentano tre casi di norme sociali, ovvero sono standards comportamentali taciti, non sanciti necessariamente da norme giuridiche, ma largamente condivisi nella società, seguiti per l'interesse comune ed il rispetto del bene pubblico. Nelle norme sociali si evidenzia un rapporto di interdipendenza tra costo individuale e benessere del gruppo; il rispetto di una norma sociale determina, infatti, un costo immediato per l'individuo che la segue, che è tuttavia bilanciato da un aumento di benessere del gruppo (negli

esempi citati il costo è rappresentato rispettivamente dalla perdita del posto sull'autobus, dal pagamento di un prezzo maggiore rispetto a quello minimo per il servizio di cui si è usufruito, dall'attesa e dalla perdita di tempo, pur di portare un beneficio maggiore alle persone con le quali si interagisce in quel momento).

Rispettare una norma sociale non è un obbligo morale: la norma sussiste anche nel momento in cui non è rispettata (Bicchieri, C.; 2006) in quanto la sua esistenza è determinata dall'aspettativa che gli altri attori sociali con i quali si interagisce continuino a conformarsi ai suoi dettami. Negli esempi sopra citati, l'individuo si aspetterebbe che in genere i giovani cedano il posto agli anziani quando l'autobus è pieno, al ristorante si lasci la mancia quando la cena ed il servizio sono stati apprezzati ed al supermercato nessuno cerchi di passare davanti agli altri clienti in fila alla cassa.

La norma sociale quindi permane fin quando vi è l'aspettativa.

#### **2.4. L'economia comportamentale : le preferenze socialmente condizionate**

Legato al concetto di capitale sociale, è il secondo filone dell'economia comportamentale, centrato sulle cosiddette "preferenze socialmente condizionate" (*social preferences*).

Con riferimento all'espressione originale *social preferences*, si ricorre alla traduzione ("preferenze socialmente condizionate"), anziché alla locuzione "preferenze sociali", espressione quest'ultima utilizzata nelle scienze sociali con un significato diverso da quello a cui si richiama l'economia comportamentale. In quel caso, infatti, per preferenza sociale si intende una preferenza non individuale ma collettiva ottenuta mediante procedure di aggregazione delle preferenze individuali rispetto ad una determinata situazione sociale.

L'economia comportamentale, invece parlando di *social preferences*, si riferisce a disposizioni individuali assunte nei confronti di altri soggetti, sia di segno positivo (l'altruismo, lo spirito cooperativo, la fiducia, l'avversione all'ineguaglianza) che negativo (l'egoismo, l'invidia, la malevolenza), in quanto l'aggettivo sociale non è riferito al soggetto ma alla fonte di condizionamento delle preferenze che sono comunque espresse da singoli agenti e non da entità collettive (Zarri, L.; 2006).

Un altro esempio di *social preferences* sono le ragioni di reciprocità, per cui le persone sono generose nei confronti delle persone che si sono comportate bene con loro stessi o con altri (reciprocità positiva) mentre puniscono coloro che non si sono comportati bene (reciprocità negativa). Le motivazioni di reciprocità inducono le persone ad agire in questo modo anche in situazioni (quali ad esempio le interazioni singole, *one shot*) nelle quali la generosità ed i comportamenti punitivi sono costosi e non producono aspettative di una ricompensa ulteriore o indiretta per l'individuo. Infatti i soggetti sono agenti che si adattano e seguono delle regole

comportamentali evolute (*rule-following adaptive agents*), tra le quali sono presenti prescrizioni etiche che regolano le relazioni interpersonali, ovvero le norme sociali, l'aderenza alle quali essendo considerata di grande importanza (la norma viene in sostanza internizzata), comporta l'applicazione della relativa sanzione sociale nel caso di violazione.

Diversi esperimenti condotti nel campo della teoria dei giochi, hanno dimostrato che l'individuo sarebbe disposto a sostenere dei costi (non solo in termini di denaro, ma anche di sacrifici di natura psicologica) pur di punire comportamenti egoistici manifestatisi nei suoi confronti o anche nei confronti di altri soggetti. Inoltre è stato verificato, sempre nell'ambito di tests di laboratorio, che l'uomo sarebbe anche propenso a ricompensare chi osserva delle norme sociali di reciprocità ed equità (*fairness*)<sup>25</sup> che, sebbene non codificate, sono talmente radicate nella comunità di riferimento da essere ritenute cogenti. Questi casi sono esempi di ciò che gli economisti definiscono *reciprocità forte*, che rappresenta il profilo caratteriale di quelle persone che iniziano cooperando e si comportano successivamente (bene o male) in base al comportamento altrui, che se, come detto, non conforme alle norme del gruppo di riferimento è passibile di punizione. Diversamente invece la *reciprocità debole*, esprime il comportamento di chi inizia non cooperando e poi coopera solo con chi coopera (Bruni, L.;2006).

In realtà come sostenuto da Matthew Rabin (1993), uno dei primi economisti che ha studiato il principio di reciprocità in economia, "le persone non cercano di aiutare in modo uniforme altre persone, piuttosto sono disposte ad aiutare gli altri se credono che saranno generosi nei loro confronti".

Tale osservazione distingue la reciprocità che contraddistingue chi coopera condizionatamente (cioè in vista di un ritorno di qualche natura tale da rendere equo il proprio sacrificio corrente, anche se nel lungo periodo), dall'altruismo, che invece contraddistingue chi coopera incondizionatamente, in virtù di una motivazione intrinseca (ad esempio un principio morale o una norma religiosa) senza riguardo alla probabilità più o meno certa di un ritorno economico, né al comportamento mantenuto dagli altri (ad esempio un soggetto decide di muoversi per la città in bicicletta perché convinto ambientalista, pur consapevole che la sua scelta potrebbe arrecare un danno alla sua salute a causa dell'inquinamento ambientale).

Al di là dei diversi tipi di preferenze, è importante sottolineare che il fattore ad esse comune è rappresentato dal fatto che nel loro ambito ad essere decisiva non è tanto la relazione uomo-cose, tipica dell'approccio utilitaristico, quanto la relazione uomo-uomo e dunque la dimensione

---

<sup>25</sup>M. Rabin (1993) focalizza invece l'attenzione sul fatto che i soggetti tendono a basare il loro comportamento su una valutazione dell'"onestà" (*fairness*) degli "avversari".

interpersonale (Zarri, L.; 2004), che la teoria di derivazione neoclassica, fondata sull'ipotesi del self-interest cioè delle preferenze auto-interessate, ha invece trascurato.<sup>26</sup>

Attraverso l'adozioni di una serie di analisi, effettuate utilizzando la metodologia di ricerca dell'economia sperimentale, è stato sancito la profonda influenza che talune preferenze sociali, possono generare nei processi decisionali e quindi nelle dinamiche comportamentali.. Si pensi, ad esempio, alla reciprocità basata sulle intenzioni( Rabin, M.; 1993; Falk, A. et al.; 2003), all'avversione alle disuguaglianze (Fehr E., Schmidt, K.;1999; Bolton, G., Ockenfels, A.; 2000), all'invidia (Goeree, J.K., Holt, C.A.; 2000), all'altruismo (Levine. D.; 1998) nonché ai condizionamenti derivanti dalla differenze di genere sessuale (Saad, G., Gill, T.; 2001) e, finanche, dall'aspetto fisico e della bellezza ( Solnick, S.J., Schweitzer, M.E.; 1999).

Questi contributi evidenziano, come le scelte individuali ed in particolare quelle economiche, si articolano da un lato su elementi di tipo strategico e dall'altro su condizionamenti sociali.

## 2.5. L'economia sperimentale

Nel corso della sua storia l'economia per sostenere o confutare le varie teorie ha sempre utilizzato dati empirici provenienti da fonti diverse, che per semplicità, possono essere raggruppate nell'ambito di tre classi.

La prima (*field data* nella terminologia anglosassone) comprende i dati delle variabili economiche delle quali l'osservatore si limita a rilevarne il valore storicamente e/o geograficamente assunto. Si tratta in sostanza di quella classe di dati raccolti dai sistemi statistici nazionali, istituti di vigilanza, ecc, che derivano dall'evolversi di fenomeni economici il cui sviluppo è indipendente dall'azione dell'osservatore.<sup>27</sup>

La seconda classe comprende invece quei dati ottenuti grazie ad una partecipazione attiva dell'osservatore, ovvero attraverso la somministrazione di questionari (da cui la definizione di *survey data*) contenenti domande rivolte a soggetti in relazione ai loro comportamenti passati o alle

---

<sup>26</sup>“Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro pranzo, ma dal fatto che essi hanno cura del proprio interesse”, recita un celebre passo della *Ricchezza delle Nazioni* (1776) di Adam Smith, tradizionalmente invocato come autorevole legittimazione da parte del modello economico tradizionale del perseguimento dell'interesse egoista. Tuttavia lo stesso Smith, in un passo della “Teoria dei sentimenti morali” (1751) si esprimeva anche in tal modo:”Per quanto egoista si possa ritenere l'uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe delle fortune altrui e che rendono per lui necessaria l'altrui felicità, nonostante da essa non ottenga che il piacere di contemplarla”.

<sup>27</sup> Questa fonte di dati può vantare un'antica tradizione (si pensi ai censimenti risalenti all'epoca dell'impero romano) ed una vera e propria istituzionalizzazione nei sistemi economici e sociali più evoluti.

scelte che eventualmente compirebbero nell'ambito di prefigurati contesti. Un'importante elemento da sottolineare è l'assenza di un legame tra le risposte offerte ed il conseguente livello di utilità degli intervistati.<sup>28</sup>

Negli ultimi anni è invece sensibilmente cresciuto tra gli economisti l'interesse verso un nuovo metodo di produzione di dati (*laboratory data*), nel quale l'economista assume un ruolo attivo, diversamente da quello assunto nei due ambiti sopra descritti, in quanto contribuisce a produrre i dati necessari, interessando e coinvolgendo individui a compiere scelte "reali" dalle quali dipende la loro stessa utilità.

La definizione adottata di economia sperimentale, si riferisce proprio al metodo di indagine utilizzato che consente di verificare sulla base dei dati empirici prodotti in laboratorio la fondatezza delle predizioni sui modelli comportamentali. Un'analisi di laboratorio consiste in un disegno, appropriato rispetto allo scopo, di un contesto economico, il quale sia manipolabile in maniera controllata e nel cui ambito si invitano ad interagire degli agenti economici. L'istituzione architettata deve comprendere lo spettro delle azioni che possono essere compiute dagli agenti, le conseguenze delle possibili combinazioni delle loro scelte comportamentali ed infine l'insieme informativo disponibile per gli agenti stessi. Il controllo su tale contesto è affidato a colui che conduce l'esperimento (<< sperimentatore >>), il quale spiega ed impone il rispetto delle << regole del gioco >> ai partecipanti, a loro volta caratterizzati da un sistema di preferenze e dotazioni di risorse (Rossi, M.; 2000).

Per quanto concerne lo sviluppo della tecnica di laboratorio, Plott (1991) individua nella conferenza di Santa Monica svoltasi nel 1952, il momento che ha sancito l'avvio dello sviluppo dell'economia sperimentale come disciplina scientifica, poiché in tale occasione furono gettate le basi sulle quali si è progressivamente evoluta tale disciplina.

Negli anni successivi si svilupparono ulteriori raffinamenti metodologici (Fouraker, D., Siegel, S.; 1963) culminati nella creazione per opera di Selten in Germania di una scuola, attenta nei suoi studi soprattutto agli aspetti cognitivi e comportamentali e proiettata in maniera più specifica ed approfondita all'indagine sul tema della razionalità limitata (Sauermann, H.; 1967, 1970, 1972).

Negli anni sessanta Smith, Friedman ed altri condussero un importante sforzo metodologico, le cui fondamenta furono applicate e raffinate in successive ricerche (Fiorina, M.P., Plott, C.R.; 1978; Plott, C.R., Levine, M.; 1978; Plott, C.R., Smith, V.L.; 1978) finché nei primi anni ottanta, la comunità scientifica accolse la metodologia illustrata nel manifesto di Vernon Smith (1982), che ancor prima si era distinto per essere l'antesigiano nell'uso di esperimenti di laboratorio finalizzati

---

<sup>28</sup>Questa seconda fonte di dati è assai più recente e gode di un diffuso utilizzo nell'ambito delle indagini di mercato, sociologiche, ecc.

a testare ipotesi di tipo sia microeconomico che macroeconomico. Più precisamente egli fu il primo a provare la resistenza sperimentale di modelli d'istituzioni basate sull'interazione cooperativa tra soggetti, con forti implicazioni in relazione alla teoria dell'equilibrio economico generale (Smith, V.L.; 2008).

Il maggior merito di Smith risiede nella concezione di considerare l'economia sperimentale come microsistema controllato, dove poter artificialmente studiare le relazioni di causa ed effetto tra le variabili economiche, come per esempio l'effetto di un cambiamento istituzionale nei mercati, nei disegni delle aste, nei meccanismi di incentivo nelle organizzazioni e nelle strutture complesse, nelle procedure regolamentative concernenti i monopoli (Bernasconi, M.; 2005).

In sostanza con lo sviluppo dell'economia sperimentale si assiste ad un'inversione metodologica, caratterizzata dall'abbandono delle pretese normative-prescrittive tipiche del filone neoclassico, per prendere in considerazione le condotte osservabili e misurabili attraverso esperimenti appositamente predisposti.<sup>29</sup> La conseguenza principale di questa autentica rivoluzione è stata l'ampia diffusione in tutto il mondo di numerosi centri di ricerca sperimentale, che si sono aggiunti agli storici laboratori dell'Università dell'Arizona, Caltech e Bonn. I significativi progressi maturati dall'economia sperimentale non devono in ogni caso far sottovalutare la necessità di ulteriori sviluppi, imposti soprattutto dalla perdurante mancanza di standard operativi condivisi, dal disegno degli esperimenti alle modalità di controllo e validazione degli esperimenti. In effetti, a differenza di quanto avviene nelle altre discipline, quali la fisica, la chimica e la biologia, nell'ambito delle quali da tempo sono applicate linee guida ufficiali relative alla conduzione degli esperimenti, protocolli del genere non risultano esistenti per l'economia sperimentale, ancorché la dottrina cerchi di colmare questa lacuna impegnandosi in uno sforzo riorganizzativo della materia in vista di un auspicabile intervento normativo.

Se da un lato la strada dello sperimentalismo sembra ineludibile per la teoria economica, soprattutto se continua a consolidarsi il connubio tra questa disciplina, la psicologia sperimentale e le scienze cognitive, non può negarsi che fin quando questi limiti non vengono colmati diviene naturale che si scatenino dubbi e perplessità intorno ad alcune questioni di metodo.

---

<sup>29</sup>Veron Smith indica sette possibili risposte alla domanda sui motivi dell'uso di esperimenti da parte di economisti:

- ✓ testare una teoria o discriminare fra teorie;
- ✓ cercare la causa del fallimento di una teoria;
- ✓ stabilire regolarità empiriche come base di nuove teorie;
- ✓ comparare differenti ambienti usando una stessa legge;
- ✓ comparare differenti leggi nello stesso ambiente;
- ✓ valutare diverse proposte politiche;
- ✓ usare il laboratorio per simulare progetti istituzionali e valutare l'efficacia.



Ad esempio una critica solitamente mossa nei confronti dell'economia sperimentale concerne la rappresentatività dei partecipanti all'esperimento, obiettandosi che i risultati ottenuti sono validi limitatamente al gruppo oggetto dell'esperimento.

In realtà il problema concerne il disegno dell'architettura istituzionale dell'esperimento, cioè se esso differisca significativamente dall'ambito che si intende replicare. Se ciò si verifica, allora tale disegno è imperfetto nella misura in cui manca un ingrediente in grado di riflettere la caratteristica istituzionale <<esperienza>>. Poiché tuttavia il contesto economico di laboratorio è necessariamente una riproduzione in miniatura del mondo reale, è ipotizzabile che la novità di tale contesto sia la medesima per qualunque insieme di soggetti utilizzato nell'esperimento e che pertanto il loro comportamento non debba differire. L'evidenza sperimentale fin qui prodotta (Siegel, S., Harnett, D.L.;1964; Smith, V.L. et al.; 1988; King, R.R. et al.;1993) conferma infatti la sostanziale uniformità dei risultati ottenuti utilizzando, alternativamente gruppi omogenei di diversa estrazione (solitamente studenti e professionisti del settore oggetto della ricerca).

Con ciò non si nega la fondatezza di alcune critiche,<sup>30</sup> ma si sottolinea soltanto che il processo della ricerca è per sua natura in continua evoluzione e pertanto perfettibile. Per tale ragione non si vede il motivo per il quale, così come avvenuto per gli altri campi di ricerca, non si possa riconoscere anche all'economia sperimentale un diritto al progresso attraverso l'individuazione e la condivisione di standard sempre più elevati, anche alla luce degli importanti risultati che tale metodologia ha comunque già garantito.

Gli stessi importanti progressi registrati dall'economia comportamentale si devono principalmente all'utilizzo massiccio da parte di quest'ultima degli strumenti e dei risultati dell'economia sperimentale; a testimonianza della forte relazione esistente tra i due filoni di ricerca, vi è il dato, non casuale, relativo allo sviluppo parallelo e quasi contemporaneo registrato da entrambi nel corso degli anni.

## **2.6. La teoria dei giochi**

La teoria dei giochi nacque e si sviluppò alla fine degli anni quaranta del secolo scorso ad opera del matematico John Von Neumann e dell'economista Oskar Morgenstern.

La maggior parte degli esperimenti si basa sulla conduzione in laboratorio di attività, chiamate giochi, che sono una rappresentazione semplificata di scenari reali ben più complessi, nell'ambito dei quali le interazioni che si creano sono semplici e controllate. Le conseguenze delle scelte

---

<sup>30</sup>Per esempio altre critiche sono mosse in relazione all'impatto dell'ambiente di lavoro sulle condotte osservate e alle conseguenze del pagamento di una data somma di denaro per la partecipazione all'esperimento.

effettuate sono chiare al netto di ogni altro fattore ed essendo pertanto facilmente comprensibili per gli sperimentatori consentono, grazie alla loro natura, di fare inferenze sulle motivazioni che spingono i soggetti ad assumere determinate decisioni.

Negli ultimi anni vi è stata una straordinaria produzione di risultati empirici realizzati dagli economisti comportamentali grazie all'utilizzo della tecnica d'indagine della teoria dei giochi, che del filone dell'economia sperimentale rappresenta l'elemento caratterizzante.

La teoria dei giochi a partire da ipotesi sul comportamento individuale, modella situazioni in cui interagiscono almeno due persone in contesti decisionali.

Al centro di tale proposta teorica si collocano quei comportamenti o scelte dei singoli individui compiuti in contesti strategici, ossia in quei contesti nei quali le conseguenze delle azioni di un soggetto dipendono dalle scelte compiute da altri soggetti. Si dice infatti che un agente (individuo o organizzazione) sia coinvolto in un gioco di strategia dal momento in cui il risultato della sua decisione (la sua vincita o il suo profitto) dipenda da quelle effettuate da altri giocatori con cui interagisce.

Con la teoria dei giochi in economia si dà spazio non tanto, o non solo, ad una nuova tecnica d'indagine quanto ad un diverso linguaggio e modo di vedere la razionalità umana, definita appunto strategica.<sup>31</sup>

In questo nuovo contesto, il concetto di interdipendenza diviene il cuore della teoria dei giochi e delle teorie economiche che ad essa si ispirano e quindi dell'economia comportamentale, in quanto l'individuo isolato non è più l'unico soggetto al centro del processo della decision making. La presenza dell'altro, e con essa il processo di decisione, rappresentano gli elementi essenziali per analizzare il processo di scelta dei singoli soggetti e per prevedere i possibili esiti.

Gli elementi costitutivi di un gioco sono sintetizzabili nel set di regole, generalmente assunte come *common knowledge*, con le quali vengono specificati l'insieme di partecipanti (giocatori- avversari), la loro struttura delle preferenze ("tipo" di giocatore), la lista di strategie disponibili a ciascuno ed i possibili payoff (tipicamente espressi in termini di utilità o di valori monetari).

Secondo la natura delle interazioni fra i partecipanti, la classificazione di base è tra giochi non cooperativi, dei quali la teoria dei giochi prevalentemente si occupa, e giochi cooperativi.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup>Questa tesi, sostenuta da Augusto Schianchi (1997), si basa sull'idea di creare modelli della realtà in cui vivono ed interagiscono gli esseri viventi i quali, sulla base di conoscenze comuni circa il contesto e la razionalità umana, possono formulare le proprie ipotesi di scelta ed orientare le scelte degli altri.

<sup>32</sup>I primi sintetizzano dinamiche per cui non vi è la possibilità di sottoscrivere accordi vincolanti che possano essere di vantaggio ai singoli giocatori. Nei secondi, i soggetti si coalizzano assumendo reciproci impegni; la questione centrale non è più cercare di anticipare la mossa dell'altro, bensì come ripartirsi il surplus derivante dalla cooperazione.

Nell'ambito dei primi un'ulteriore classificazione si basa sull'ammontare e sulla distribuzione tra gli avversari dei payoffs, tra giochi a somma variabile (come il dilemma del prigioniero) e quelli a somma costante.<sup>33</sup>

Sotto il profilo informativo, si distingue da una parte tra giochi ad informazione perfetta e quelli ad informazione imperfetta e dall'altra parte tra quelli ad informazione completa e quelli ad informazione incompleta.<sup>34</sup>

L'esito del gioco coincide con l'equilibrio quando ciascuno adotta la strategia migliore, quella selezionata sulla base della scelta razionale. Ma poiché l'ottimizzazione di ciascuno sottende l'interdipendenza che si instaura, la scelta migliore per ognuno coincide con la "risposta migliore" ("*best reply*") all'altro. Nel caso di informazione imperfetta, il giocatore non conosce la mossa dell'altro, la sua decisione migliore viene formulata sulla base dell'aspettativa che anche l'avversario scelga la strategia migliore. Ciò conduce ad una nozione fondamentale della teoria dei giochi, rappresentata dall'equilibrio di Nash.

Due avversari, A e B, che giocano senza conoscere la mossa dell'altro combinano una coppia di strategie che è un equilibrio di Nash (EN) quando la scelta del giocatore A è ottima, data la scelta di B e la scelta di B è ottima, data la scelta di A.<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup>Nei primi, l'ammontare complessivo del payoff varia in corrispondenza di ciascun esito del gioco; negli altri, indipendentemente dal mix di strategie selezionate, la somma algebrica dei payoffs complessivi a disposizione degli agenti rimane invariata, mentre ne muta l'allocatione fra giocatori in funzione dell'esito del gioco. Tale gioco non soltanto è non cooperativo, ma è anche fortemente conflittuale poiché ciò che guadagna uno è esattamente pari a ciò che perde l'altro (secondo la logica "*mors tua, vita mea*").

<sup>34</sup>In un contesto ad informazione perfetta il giocatore, in ogni istante del gioco, è interamente a conoscenza dell'intera sequenza di mosse effettuate dagli altri, cioè della storia del gioco. I partecipanti, se scelgono simultaneamente, se non comunicano e se non hanno assunto accordi reciproci ex ante, non conoscono come sta procedendo il gioco, che è quindi ad informazione imperfetta. Nell'ipotesi di informazione completa, gli agenti conoscono le regole del gioco (la sua struttura), cioè il numero e l'identità dei giocatori, le strategie a disposizione di ciascuno e i payoff.

<sup>35</sup>Con la strategia dominante ogni giocatore dispone di una scelta ottima, quale che sia la mossa dell'altro. Vale a dire, se in un gioco vi è una strategia dominante per ciascun giocatore, questa è sempre la strategia migliore, indipendentemente dalla scelta altrui. L'adozione da parte di ciascuno della propria strategia dominante portano alla soluzione di "equilibrio con strategie dominanti". Nella matrice riportata, per qualunque scelta di B, A otterrà sempre il payoff più alto giocando "Basso", e quindi la sua scelta sarà sempre questa. E per qualunque scelta di A, B otterrà sempre il payoff più alto giocando "Sinistra".

Se i soggetti “giocano al buio” nel senso che non comunicano, né usano altro tipo di coordinamento e giocano simultaneamente, l’equilibrio si realizza attraverso le aspettative reciproche: sebbene nessuno dei due, quando decide la propria strategia, sappia quello che farà l’altro, entrambi formulano una qualche aspettativa a proposito della scelta dell’avversario ovvero, equivalentemente, riguardo alla sua razionalità. Ciascun giocatore si attende, infatti, che l’avversario sceglierà la strategia migliore/razionale: anche attraverso il “velo” dell’informazione imperfetta, i giocatori sono capaci di pensare e vedere le mosse degli avversari. Pertanto, l’equilibrio di Nash può essere interpretato come una coppia di aspettative circa la strategia/razionalità dell’altro: esso è quindi predicibile. Un modo alternativo per definirlo è che, una volta conosciuta la decisione dell’avversario, nessuno dei due giocatori desidera cambiare la propria scelta nella fase post-decisionale.<sup>36</sup>

Tab. 2.1.

		Giocatore B	
		Sinistra	Destra
Giocatore A	Alto	1, 2	0, 1
	Basso	2, 1	1, 0

<sup>36</sup> Nella matrice precedente, si ipotizzi che i due giocatori non comunichino e che giochino simultaneamente.

Tab. 2.2.

		Giocatore B	
		Sinistra	Destra
Giocatore A	Alto	6, 6	10, 3
	Basso	5, 7	4, 8

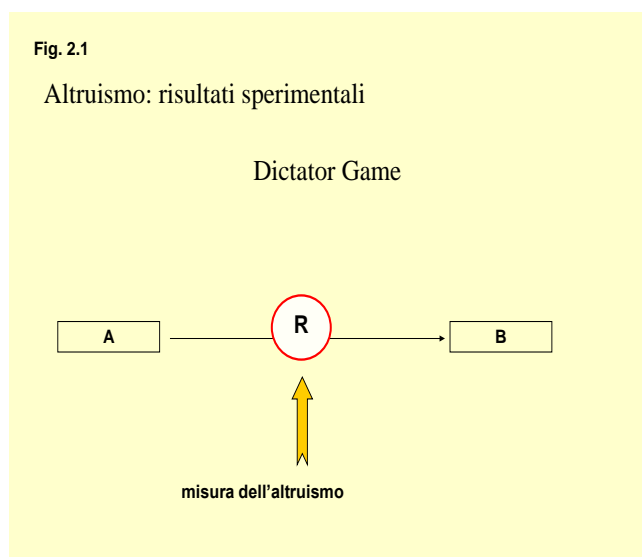
Guardando il gioco dalla prospettiva di B, egli si rende conto che se il giocatore A: 1) decide per la strategia “Alto”, a lui converrà giocare “Sinistra”; 2) decide per la strategia “Basso”, a lui converrà “Destra”. La scelta di ciascuno dipende dunque da quella dell’altro. Il passo successivo è domandarsi quale sia la scelta ottima per entrambi. “Alto/Sinistra”, corrispondente al payoff (6, 6), che è infatti un equilibrio di Nash. Infatti, il giocatore B capisce che ad A conviene optare per la strategia “Alto”: se B giocasse “Sinistra”, ad A converrebbe “Alto”; così pure, se B giocasse “Destra”, all’altro converrebbe “Alto”. Attesa/data la scelta di A – “Alto” – la mossa migliore per B è “Sinistra” e attesa/data la scelta di B – “Sinistra” – la migliore strategia per A è giocare “Alto”. L’esito (6, 6) soddisfa pertanto la definizione di equilibrio di Nash.

L'apparato concettuale della teoria dei giochi, descritto nei suoi aspetti essenziali, dimostra la ragione per la quale tale tecnica d'indagine, che rappresenta il fattore più rappresentativo dell'attività sperimentale, nel corso degli ultimi venti anni sia stata ampiamente utilizzata da parte degli psicologi e degli economisti, dando luogo alla cosiddetta *teoria comportamentale* dei giochi, che ha consentito di far luce sulla reale struttura delle preferenze umane. Si deve infatti a queste indagini la dimostrazione che il presupposto dell'egoismo razionale non si applichi ai giocatori in carne ed ossa. Infatti, come già aveva notato più di due secoli orsono Adam Smith, lungi dall'essere tutti egoisti razionali, gli esseri umani di solito si comportano "simpaticamente" nelle interazioni con gli altri, cioè tengono conto anche del benessere altrui.

Qui di seguito saranno presentati i giochi che sono stati maggiormente utilizzati per studiare le preferenze dei soggetti e l'influenza che esse esercitano sulle decisioni e sui comportamenti individuali, soprattutto in campo economico.

### 2.6.1. Gioco del Dittatore

Si tratta di un gioco al quale partecipano due individui: un giocatore A (dittatore) ed un giocatore B (ricevente). Lo sperimentatore affida al primo una somma di denaro  $R$ , che deve decidere se trasferire o meno ed in quale quantità al ricevente. A quest'ultimo il gioco non assegna alcun ruolo ovvero non riconosce alcuna facoltà di scelta, dovendo accettare qualunque ripartizione offertagli dal dittatore (fig.2.1).



Secondo la teoria tradizionale, qualsiasi ripartizione di monete diversa da quella di trattenere tutta la dotazione per le proprie esclusive esigenze (tutto al dittatore e nulla al ricevente) è irrazionale, in quanto non vi è nessuna possibilità di rigetto da parte dei soggetti corrispondenti. Secondo l'approccio dell'economia comportamentale assumendo *unconditional other regarding preferences*, qualsiasi ammontare positivo inviato dai dittatori è da interpretare come espressione di altruismo. Quest'ultimo consiste in un aumento del benessere di un agente a seguito dell'aumento della soddisfazione di un altro individuo (conosciuto o sconosciuto), determinata direttamente o indirettamente da una propria scelta.<sup>37</sup>

Le ricerche condotte in questi anni, contrariamente a quanto previsto dal dogmatico assioma della massimizzazione del profitto, hanno evidenziato che circa il 60% degli individui che assumono il ruolo del dittatore concedono all'altro partecipante una somma di denaro mediamente pari al 20% dell'ammontare complessivamente disponibile.

Ciò evidenzia un certo grado di altruismo da parte dei decisori, in quanto al ricevente è riconosciuta la sola possibilità di accettare la somma e non quindi, come nel caso del gioco dell'ultimatum, di precludere al dittatore, attraverso il rifiuto dell'ammontare offerto, di conseguire un guadagno.

### **2.6.2. Gioco dell'Ultimatum**

Il Gioco dell'Ultimatum o *Ultimate Game* è un gioco che consente di analizzare la sensibilità dei soggetti al principio di altruismo ed equità in contesti di asimmetria di potere.

Disegnato da Guth, Schmittberger e Swarze (1982), deve il suo nome alla natura "prendere o lasciare" dell'offerta effettuata dal giocatore A al giocatore B.

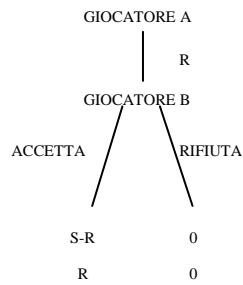
Il gioco è a due fasi e prevede la partecipazione di due soggetti: il giocatore A ("proponente") ed il giocatore B ("rispondente"), che ha il diritto di esercitare il veto sulla proposta del proponente. Nella prima fase quindi il giocatore A propone al giocatore B una cifra (R) compresa tra 0 ed S, tenendo per sé la differenza (S-R). Nella seconda fase il ricevente deve decidere se accettare o rifiutare l'offerta. Se accetta, la proposta del giocatore A viene implementata, mentre in caso contrario, la somma di denaro non viene allocata ed entrambi i giocatori hanno un guadagno nullo (Fig.2.2).

---

<sup>37</sup>La forma di altruismo sopra descritta rappresenta una forma di cooperazione incondizionata e quindi diversa dal cosiddetto «altruismo reciproco». Un esempio di quest'ultima forma è rappresentato dal caso in cui un individuo decida di comprare un regalo ad un amico immaginando/scommettendo che il destinatario dell'omaggio si ricordi di lui in futuro e magari per il prossimo compleanno ricambi il dono.

Fig. 2.2

## GIOCO DELL'ULTIMATUM



Dove:

S = somma da allocare

R = somma offerta dal giocatore A al giocatore B (compresa tra 0 ed S)

Da un punto di vista teorico, la soluzione a questo tipo di contesto si ottiene utilizzando la procedura detta di “induzione all’indietro” (*backward induction*).

Secondo la teoria classica, basata sul principio dell’egoismo e della razionalità individuale, il proponente dovrebbe offrire al ricevente una somma irrisoria, anticipando il comportamento di B disposto comunque ad accettare qualsiasi cifra (“poco è sempre meglio di niente”).

L’evidenza sperimentale si discosta fortemente dalle predizioni teoriche evidenziando come l’assunzione che sia l’interesse pecuniario a spingere i soggetti se non errata sia perlomeno approssimativa. In particolare i giocatori A propongono ai giocatori B in media il 40% di S, mentre quest’ultimi rifiutano con un’elevata probabilità le offerte inferiori o uguali al 20% di S.

La scelta del giocatore A di offrire una ripartizione relativamente equa può essere dovuta a due motivazioni. La prima è puramente egoistica, in quanto dettata dal timore che un’offerta troppo bassa, essendo suscettibile di rifiuto da parte del giocatore B, potrebbe precludere la possibilità di un guadagno anche per il proponente, mentre la seconda è di natura morale e dettata pertanto dall’adesione al principio di altruismo e di avversione all’iniquità (l’utilità di chi è avverso alle disuguaglianze diminuisce all’aumentare della differenza tra i redditi ed è disposto a sacrificare risorse pur di riequilibrare la situazione).<sup>38</sup>

Per distinguere tra queste due motivazioni, si è confrontato il comportamento dei giocatori A nel gioco dell’ultimatum ed in quello del dittatore. Se il comportamento del giocatore A dipende esclusivamente da ragioni etiche, la somma offerta al giocatore B dovrebbe logicamente essere la stessa in entrambi i giochi.

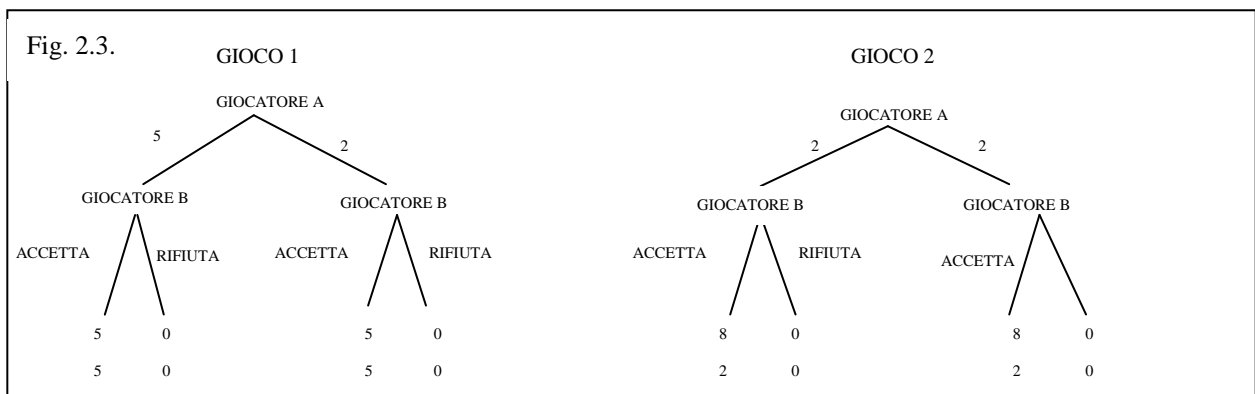
I dati di laboratorio evidenziano invece che mediamente l’offerta del giocatore A passa dal 40% di S nel gioco dell’ultimatum al 20% nel gioco del dittatore. Ciò significa che il giocatore A nel gioco

<sup>38</sup>Nel modello presentato da E. Fehr e K. M Schmidt (1999), l’individuo che è avverso alla disuguaglianza confronta il proprio guadagno monetario con quello di altri soggetti, invidiando chi ha di più e sentendosi in colpa nei confronti di chi ha meno.

dell'ultimatum decide strategicamente di aumentare la somma offerta al fine di evitare un probabile rifiuto del giocatore B. Le motivazioni etiche del giocatore A determinano solo la metà di R.

La scelta del giocatore B di rifiutare offerte di modesta entità è inequivocabilmente determinata dall'indignazione di fronte ad una situazione iniqua. Gli studiosi chiamano questo comportamento «punizione altruistica» perché chi la esercita non lo fa in vista di uno stretto vantaggio personale, ma per impartire una lezione di altruismo e buon comportamento sociale al giocatore A troppo avaro. E quando le interazioni vengono ripetute, cambiando i giocatori, si vede che gli A puniti sembrano avere appreso la lezione e nelle tornate successive alzano l'offerta.

Tuttavia, può non essere chiaro se il giocatore B sia avverso ad una distribuzione iniqua di risorse oppure a comportamenti iniqui. Falk, Fehr e Fischbacher (2003) hanno implementato in laboratorio una serie di mini giochi dell'ultimatum per identificare la motivazione preponderante ( Fig.2.3).



Nel gioco 1, il giocatore A deve decidere come allocare 10 gettoni, potendo optare per una distribuzione equa (5 gettoni per sé e 5 per B), oppure offrire a B 2 gettoni e tenerne 8 per sé. Nel gioco 2 può solo offrire 2 gettoni a B e tenerne 8 per sé.

Se il tipo di iniquità che crea disutilità al giocatore B è legata esclusivamente all'esito del gioco, allora la reazione di B deve essere la stessa nei due scenari. L'evidenza sperimentale suggerisce invece che una parte dei giocatori B reagisce maggiormente di fronte ad un comportamento iniquo. Infatti nel gioco 2 il 18% dei giocatori B rifiuta l'offerta 8/2, mentre nel gioco 1 tale percentuale sale al 45%. Per molti è quindi l'intenzione che conta.

### 2.6.3. Dilemma del prigioniero e Gioco del Bene Pubblico

Il Dilemma del Prigioniero e la sua generalizzazione (il Gioco del Bene Pubblico) rappresentano la forma più semplice di interazione sociale nell'ambito della quale si assiste ad un conflitto tra l'interesse individuale e l'ottimo collettivo. Essi hanno ispirato molti disegni sperimentali, proprio



perché rappresentano un valido contributo allo studio dell'impatto dell'etica sulle decisioni economiche.

### A) Dilemma del Prigioniero.

Esso è senz'altro il più noto e non a caso è definito "l'osso di gomma" della Teoria dei giochi, essendo stato utilizzato non solo dagli economisti, ma anche da matematici, politologi, psicologi e filosofi.

Il suo nome è dovuto ad Albert Tucker, che nel 1951 ne diede la seguente descrizione.

La polizia arresta due complici che hanno effettuato una rapina, ma non vi sono prove sufficienti per poterli incriminare. Le soluzioni che si prospettano sono due: la prima è di condannarli per un reato minore (per esempio detenzione illegale di armi da fuoco), la seconda invece consente di ricorrere ad un sistema di incentivi e punizioni che solleciti una loro confessione ("incastrandosi" così a vicenda), all'atto dell'interrogatorio, avente luogo in celle separate. Secondo tale struttura, molto simile a quella utilizzata nei confronti dei potenziali "pentiti", la polizia propone a ciascun criminale l'immediata libertà nel caso che denunci il proprio compagno, al quale sarebbero invece inflitti dieci anni di reclusione. Tale offerta tuttavia è valida solo nel caso in cui l'altro non confessi (non collaborando a fare chiarezza sul caso); infatti se anche l'altro complice dovesse assumere un comportamento collaborativo con la giustizia, ad entrambi sarebbe inflitta la pena di cinque anni, mentre nel caso in cui nessuno confessi ai due complici sarà comminata una pena minore (1 anno) per detenzione di armi. La polizia informa ciascun di loro che la medesima offerta è stata sottoposta anche all'altro.<sup>39</sup>

Attraverso tale meccanismo, che evidenzia il conflitto di interessi tra i due individui, la polizia riesce ad ottenere che ciascuno persegua il comportamento razionale: confessare/non cooperare, cioè tradire l'altro.<sup>40</sup>

<sup>39</sup>Sotto il profilo informativo, il Dilemma del Prigioniero è quindi un gioco ad informazione imperfetta e completa.

<sup>40</sup> Nella matrice che segue, i payoffs, sono in termini di anni di carcere.

Tab.2.3.

		B	
		Confessare	Non confessare
A	Confessare	5,5	0,10
	Non confessare	10,0	1,1

Poiché tale strategia è adottata da entrambi, ipotizzando scelte razionali, la soluzione di equilibrio del DP (equilibrio di Nash) sottende la defezione da parte dei due giocatori. In tal modo, essi ottengono una soluzione congiunta (5,5) molto

La grande contraddizione del Dilemma del Prigioniero risiede nel fatto che la defezione razionale a livello individuale non conduce alla migliore delle soluzioni possibili, mentre la decisione “solidale/cooperativa” diventa irrazionale per chi la compie, perché penalizzante, a meno che non sia garantita da una risposta reciproca. Il “paradosso della cooperazione” trova spiegazione razionale nel Dilemma del Prigioniero: quanto più gli altri cooperano, tanto più risulta vantaggioso non cooperare (*free riding*).

In breve, si può riassumere nel seguente modo:

- 1) la scelta cooperativa sarebbe la migliore (Pareto efficiente);
- 2) la cooperazione unilaterale si presenta particolarmente rischiosa;
- 3) poiché maggiore è l'attitudine di un giocatore a cooperare, maggiore è la convenienza/incentivo dell'avversario a non farlo (*free riding*).<sup>41</sup>

La presenza di valori di natura etico-morali nelle preferenze dei giocatori può modificare la predizione generale circa l'esito del Dilemma del Prigioniero. Al riguardo si richiamano due direzioni di approfondimento, in parte connesse tra loro.

La prima è l'esistenza di vincoli “morali”: se nella struttura delle preferenze dell'individuo sono inclusi dei (taciti e/o endogeni) vincoli morali/codici d'onore, secondo i quali confessare/tradire è eticamente riprovevole, il risultato che emerge è di natura cooperativa, Pareto efficiente.<sup>42</sup>

---

meno conveniente di quella a cui sarebbero approdati se si fossero aiutati a vicenda (“non confessando”); entrambi, infatti, sarebbero stati prosciolti dal reato di rapina, rimanendo in carcere solo 1 anno per detenzione di armi (1,1). Tale esito, Pareto efficiente, è conseguibile solo attraverso la cooperazione reciproca.

<sup>41</sup> Situazioni di intrappolamento in un Dilemma del Prigioniero si riscontrano in un gran numero di esperienze sociali, politiche e strategiche. Da qui il conseguente problema di introdurre meccanismi che inducano a cooperare in modo da ottenere un risultato socialmente migliore.

A livello di intera società, l'esigenza di creare sistemi che inducano alla cooperazione si concretizza in strutture ad hoc o in istituzioni che garantiscano la reciprocità delle aspettative di fiducia ed il loro adempimento. Situazioni dilemmatiche che mettono in luce l'esigenza di fiducia ed affidabilità nei comportamenti richiedono “costruzioni istituzionali” per indurre ad adottare scelte cooperative. L'implicazione istituzionalista della Teoria dei Giochi è applicata alla realtà socio-politica, alla competizione economica e al settore militare.

Tale razionalità può essere il frutto di accordi impliciti o espliciti (come quelli che prevalevano fra il Cremlino e la Casa Bianca nella Guerra Fredda). Essi rendono prevedibile il comportamento avversario e, mediante la comunicazione diretta, riducono la possibilità di errori di interpretazione e di “disturbi” che rendono poco trasparenti le decisioni contrapposte. Tale razionalità può essere ulteriormente garantita dall'esistenza di un terzo che funga da arbitro, oppure dalla presenza di istituzioni internazionali (ONU, WTO ecc) che creino un incentivo a cooperare e definiscano le regole per la cooperazione.

<sup>42</sup>L'ottimo paretiano o efficienza paretiana è un concetto introdotto dall'economista italiano Vilfredo Pareto, largamente applicato in economia, teoria dei giochi, ingegneria e scienze sociali. Si realizza quando l'allocazione delle risorse è tale

Diversamente, si può ipotizzare la presenza di accordi *ex ante* (“*pre play communication*”): l’esito del gioco rispetto alla predizione generale cambia a seconda che vi siano stati fra i complici degli accordi sul comportamento da assumere nei confronti della polizia in caso di cattura (naturalmente “negare” di aver compiuto il reato di rapina).

Infatti se l’accordo è ritenuto vincolante, in base alla parola data o ad una minaccia credibile (*Nash threat*) allora ognuno sceglierà la strategia di non tradire, raggiungendo un esito del gioco Pareto efficiente; diversamente se al momento di “salvare la pelle”, i giocatori non mantengono l’impegno assunto (l’accordo non era che un “*cheap talk*”), il gioco conduce al tradizionale equilibrio di Nash.

### **B)Gioco del Bene Pubblico**

In questa generalizzazione del Dilemma del Prigioniero,  $n$  giocatori vengono dotati di una somma di danaro, che ciascuno di essi può decidere liberamente come allocare. In particolare, ogni individuo deve decidere se ed in quale misura contribuire alla fornitura di un bene pubblico. Ogni euro impiegato per fornire il bene pubblico viene moltiplicato per un tasso di interesse e poi diviso equamente tra tutti i giocatori. Il pagamento di ogni giocatore è quindi pari alla somma del denaro non investito nel bene pubblico e della propria “fetta” di bene pubblico.

Questo gioco presenta principalmente due caratteristiche; la prima è che il rendimento privato di ogni euro investito è inferiore ad 1, mentre la seconda è che ogni giocatore beneficia del bene pubblico anche se dovesse decidere di non contribuire alla sua fornitura.

Secondo le predizioni della teoria tradizionale le caratteristiche del gioco favoriscono un comportamento noto come *free riding* ( letteralmente corsa gratuita), caratterizzato dalla decisione di ciascun giocatore di tenere tutta la somma ( $S$ ) per soddisfare le proprie esigenze, sperando di beneficiare della scelta altrui di investire nel bene pubblico. Ma poiché tutti i giocatori in maniera egoistica seguono la stessa linea di pensiero, nessuno deciderà di investire nel bene pubblico, che diviene pertanto non producibile.

Essendo il Dilemma del Prigioniero ed il Gioco del Bene Pubblico tra i giochi più utilizzati dagli sperimentalisti, l’evidenza empirica è vasta e ricca di varianti. Per tale ragione si riportano di seguito i risultati più importanti emersi dagli esperimenti.

I dati permettono di identificare tre tipologie di giocatori, rappresentati in primo luogo dai *contributori incondizionali*, il cui comportamento si presenta contributivo indipendentemente dalla scelte altrui. Poi vi sono i *free-riders incondizionali*, che invece assumono un atteggiamento esattamente contrario a quello precedentemente descritto, nel senso che le loro decisioni sono

---

che non è possibile apportare miglioramenti paretiani cioè non è possibile migliorare la condizione di un soggetto senza peggiorare la condizione di un altro.

egoistiche anche a fronte della possibilità o addirittura della certezza che gli altri individui propendano per un comportamento contributivo e cooperativo. Infine vi è la categoria più diffusa, quella dei *contributori condizionali*, che ritengono equo cooperare solo nella misura in cui gli altri lo fanno.

Un altro dato interessante che emerge è che la cooperazione aumenta quando ai giocatori è data la possibilità di comunicare, in quanto la comunicazione, rappresenta lo strumento attraverso il quale i *cooperatori condizionali* possono coordinarsi.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup>Un ulteriore ambito di interesse dell'economia comportamentale è quello che riguarda i giochi di coordinamento tra individui per il raggiungimento di un obiettivo economico. In molti di questi giochi il coordinamento permette di migliorare simultaneamente la situazione di tutti gli agenti economici. Un primo semplice caso di giochi di coordinamento è rappresentato dal gioco denominato "Battaglia dei sessi".

Si immagini una coppia di fidanzati che deve decidere dove trascorrere la serata. Se entrambi si recano ad assistere ad una partita di calcio, l'uomo avrà un'utilità pari a 5 mentre la donna pari a 4. I risultati si invertiranno nel caso in cui andranno ad assistere ad una rappresentazione teatrale. Se ognuno va per proprio conto nessuno avrà un vantaggio.

Risulta quindi fondamentale il coordinamento, poiché in sua assenza, nessuno dei due avrà un beneficio. (Tab.2.4.).

Tab.2.4.

		B	
		Calcio	Opera
A	Calcio	5,4	0,0
	Opera	0,0	4,5

In questo "gioco di coordinamento", l'equilibrio selezionato dipenderà dall'esistenza e dal tipo di meccanismo di coordinamento. Nell'esempio, un tipo di coordinamento potrebbe basarsi sul galateo o nel caso di gioco ripetuto i due fidanzati, più o meno implicitamente, potranno stabilire un accordo che prevede l'avvicendamento settimanale.

Più in generale occorre sottolineare che coordinamento e cooperazione sono concetti diversi, dove il primo è sostanzialmente strumentale rispetto all'altro. L'esigenza di strumenti di coordinamento è correlata positivamente alle dimensioni ed alla complessità delle comunità di giocatori, all'eterogeneità delle loro preferenze, all'imprevedibilità dei loro comportamenti e decisioni, ecc. Un *coordination failure*, che può dipendere da una serie di motivazioni sia di carattere soggettivo (per es. la razionalità limitata) che oggettivo (carenze nella dotazione istituzionale), può pregiudicare la scelta cooperativa. In particolare, l'assenza di coordinamento può derivare dalle medesime situazioni sottostanti al Dilemma del Prigioniero ed al *free-riding*. Il "paradosso del coordinamento" sta ad indicare quella situazione per la quale tutti ritengono essenziale il coordinamento, ma nessuno vuole farsi coordinare dagli altri. I *market failures* dimostrano la difficoltà di disporre di una "mano invisibile" che riesca a coordinare situazioni non cooperative, come quelle di mercato. Nella vita reale esistono moltissimi meccanismi di coordinamento, tra i quali segnaliamo le convenzioni sociali, il codice della strada oppure, come detto, la comunicazione nelle sue varie forme.

Se si aggiunge al gioco una terza fase, caratterizzata dall'inserimento di un meccanismo sanzionatorio altruistico<sup>44</sup> (Fehr, E., Gächter, S.; 2002), chi coopera tende ad usufruirne per punire chi non coopera ed in questo modo la cooperazione aumenta. Questo è dovuto al fatto che se c'è un numero sufficiente di punitori altruistici, allora i cooperatori ottengono risultati migliori dei non-cooperatori, dato che questi ultimi verranno puniti e di conseguenza il comportamento cooperativo verrà imitato più facilmente. Ovviamente qui il termine punizione viene usato in senso astratto e nessuno pensa a società militaresche dove l'altruismo, l'adesione a principi di equità o il possesso di un marcato spirito cooperativo siano obblighi dettati dallo Stato. A seconda dei casi può trattarsi di sanzioni civili, penali, ma anche di una semplice riprovazione sociale.<sup>45</sup>

Altrettanto interessante è il lavoro di Fehr e Gächter (2000); essi introducono la possibilità dei soggetti di punire a loro spese i *free riders*.

Il gioco si articola in due stadi: nel primo viene giocato un normale PGG (acronimo di Gioco del Bene Pubblico), nel secondo, i soggetti, dopo essere stati informati delle contribuzioni degli altri, possono assegnare dei punti di punizione ad ognuno degli altri giocatori (il meccanismo della punizione è tale per cui il costo che deve subire il sanzionato è maggiore del costo sopportato dal sanzionatore).

Il risultato è importante: da una parte i soggetti usufruiscono della possibilità di sanzionare i *free riders* e, inoltre, questo è sufficiente per garantire elevati livelli di contribuzione anche nelle fasi finali del gioco.

L'interpretazione di questo risultato è semplice quanto illuminante. La possibilità di sanzionare esplicitamente i *free riders* ha semplicemente sostituito la sanzione implicita rappresentata dalla progressiva diminuzione della contribuzione volontaria. In un PGG standard il contribuente ha un solo modo per "punire" il *free rider* e rispondere al suo comportamento ostile: quello di smettere di contribuire a sua volta.

Nella versione di Fehr e Gächter (2000) invece si dà al soggetto un meccanismo di reazione diverso e più efficace: la punizione diretta del *free rider*. Quello che è stimolante osservare è che, *ceteris paribus*, il solo cambiamento istituzionale rappresentato dalla introduzione della possibilità di punizione ha drammaticamente modificato il comportamento individuale, e ancora di più ha modificato il modo nel quale i soggetti interagiscono fra loro. Mentre il primo contesto istituzionale

---

<sup>44</sup> I soggetti, ad ogni periodo, cambiano gli n-1 giocatori ai quali sono abbinati

<sup>45</sup> Di notevole interesse è il risultato ottenuto da Masclet et al. (2003) secondo il quale un meccanismo sanzionatorio non monetario, basato solo su messaggi di disapprovazione che i giocatori possono inviare agli altri componenti del gruppo dopo la fase contributiva, è efficace quanto le sanzioni pecuniarie. Questo indica che la disapprovazione sociale è sufficiente a generare sensi di colpa ed a ridurre comportamenti iniqui.

(PGG standard) ha compresso e inibito le preferenze sociali, il secondo (PGG con punizione) le ha esaltate permettendo di raggiungere un risultato Pareto superiore.

La conclusione è che la possibilità di individuare chi defeziona e di punire il loro comportamento attraverso un meccanismo sanzionatorio (anche sopportando per questo un costo) contribuisce efficacemente a sostenere la cooperazione, inducendo un buon funzionamento dei meccanismi di contribuzione volontaria.<sup>46</sup>

L'evidenza sperimentale dimostra però anche che premiare comportamenti altruistici produce l'effetto di aumentare la cooperazione; ciò suggerirebbe l'utilizzo di premi al posto di penalità in tutti quei contesti in cui la cooperazione è importante e avalla l'uso di incentivi positivi ogniqualvolta si voglia creare una coesione di gruppo, come all'interno di imprese ed altri enti collettivi ed istituzioni produttive di beni e servizi.

I giochi rappresentati, che al di là delle singole varianti sono quelli maggiormente utilizzati nell'ambito della sperimentazione, assumono una certa rilevanza perché illuminano sul fondamento culturale della cooperazione come comportamento più o meno diffuso. Quest'ultimo fa riferimento infatti a norme (o se si vuole a etiche) anche non scritte e non sanzionate da leggi, ma che costituiscono il fondamento della cooperazione sociale. Analoghi sono i meccanismi basati sulla reputazione: se in una società la cultura diffusa valorizza in termini di prestigio e di credito sociale i comportamenti cooperativi allora essa diventa un meccanismo capace di incentivare la cooperazione.

Nei modelli matematici ispirati alla teoria dei giochi e negli esperimenti di laboratorio, è possibile scorgere sia i meccanismi che portano all'instaurarsi della cooperazione sia quelli che ne provocano il deterioramento. Capita infatti che in una certa popolazione o campione inizialmente molti siano disposti a collaborare, rinunciando in parte al proprio egoismo in vista di una reciprocità generale e diffusa e ciò si registra anche in relazione alla gestione di beni comuni, quantunque la pura razionalità degli interessi individuali spingerebbe i singoli ad appropriarsi delle risorse comuni portandole alla distruzione.

Vi sono però anche i meccanismi distruttivi rappresentati da quei contesti composti da una maggioranza di individui collaborativi e ben disposti, ma anche di egoisti spinti che, anche se magari di numero ridotto, finiscono per spingere i soggetti inizialmente ben disposti a mutare atteggiamento. Il meccanismo virtuoso si interrompe e la competizione selvaggia sostituisce la

---

<sup>46</sup>Come sarà illustrato nel seguito del lavoro, vi sono però anche esperimenti di laboratorio (Fehr, E., Rockenback, B.;2003) che hanno dimostrato che in determinati contesti l'applicazione di sanzioni può condurre ad una riduzione della cooperazione e della fiducia reciproca.

cooperazione, che per essere ristabilita, sostenuta e rafforzata necessita dell'applicazione della punizione altruistica, in quanto la sola evoluzione culturale non è in grado di garantirla.

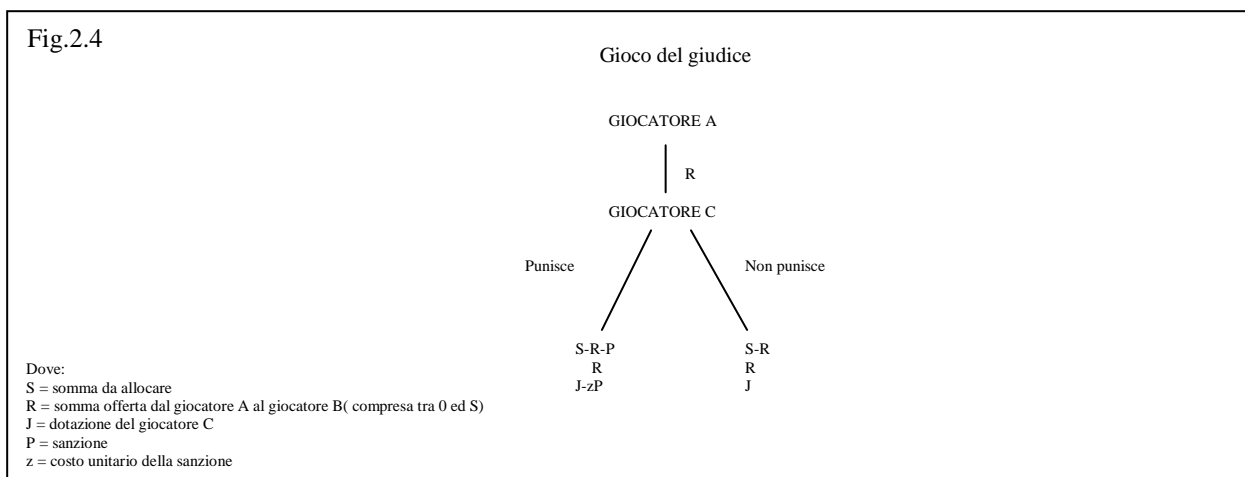
#### 2.6.4. Gioco del Giudice

Dall'evidenza sperimentale è chiaro che buona parte dei soggetti modelli il proprio comportamento sulla base del principio di equità e che quindi reagisca negativamente quando questo principio viene violato.

Nei giochi precedentemente presentati si è visto che i comportamenti considerati iniqui vengono puniti, anche se la punizione è costosa e non arreca alcun vantaggio agli individui che decidono di applicarla, che sono poi gli stessi soggetti che si ritengono danneggiati dai comportamenti altrui.

Nel Gioco del Giudice (o di punizione da parte di un terzo), disegnato da Fehr e Fischbacher (2004), l'eventuale sanzione può invece essere applicata solo da un terzo.

Si tratta di un gioco a due fasi, nella prima delle quali, rappresentata dal Gioco del Dittatore precedentemente descritto, il giocatore A deve decidere come allocare una data somma (S) tra sé ed il giocatore B, il quale a sua volta non ha alcuna potere di veto sulla decisione potendo solo limitarsi di accettarla. Nella seconda fase al giocatore C viene attribuita una dotazione (J) che può utilizzare per punire eventualmente il giocatore A sottraendogli del denaro, qualora il comportamento di quest'ultimo sia considerato iniquo. Qualora C decida di applicare la sanzione, sosterebbe comunque un costo, in quanto ogni unità (P) sottratta al pagamento di A gli costerebbe z unità della sua dotazione iniziale J (Fig.2.4).



Secondo la teoria economica classica, il giocatore A dovrebbe tenere per sé l'intera dotazione iniziale, ritenendo che il giocatore C non dovrebbe punirlo in quanto andrebbe incontro ad un costo senza riceverne alcun beneficio monetario.

L'evidenza sperimentale invece smentisce anche in questo caso la predizione teorica, in quanto il giocatore A viene raramente sanzionato se trasferisce a B più di  $S/2$ , mentre se trasferisce meno del 50% di S, più della metà dei giocatori C decide di punire tale comportamento, applicando una sanzione la cui entità è inversamente proporzionale all'ammontare del trasferimento da A a B.

Il lavoro di Fehr e Fischbacher (2004) si compone di un secondo esperimento il cui disegno si differenzia dal primo solo nella prima fase, nell'ambito della quale i giocatori A e B partecipano al gioco del Dilemma del Prigioniero.

Esso è caratterizzato da una decisione che i due soggetti devono simultaneamente assumere in merito al reciproco invio, o meno, della somma a loro assegnata dagli sperimentatori, la quale in caso di trasferimento (e quindi di comportamento cooperativo del giocatore nei confronti della controparte alla quale è abbinato) arriverebbe al beneficiario con un valore triplicato.<sup>47</sup>

Da segnalare che i due giocatori decidono senza conoscere l'esito della decisione assunta dalla controparte.

Per fare un esempio, immaginiamo che A e B abbiano una dotazione di 10 Euro ciascuno e che debbano decidere se tenerla per sé o meno.

Ci sono 4 possibili esiti del problema:

- 1) A e B tengono per sé i soldi (entrambi non cooperano): in tal caso entrambi conservano la dotazione iniziale di 10 euro;
- 2) A spedisce i soldi a B e viceversa (entrambi cooperano): in tal caso guadagnano 30 euro ciascuno;
- 3) A invia i soldi a B ma quest'ultimo si comporta in maniera opposta (A coopera, B defeziona): in tal caso il primo guadagna 0 e l'altro 40 (ovvero guadagna i 10 euro della dotazione più i soldi inviati dall'altro);
- 4) B invia i soldi ad A ma quest'ultimo si comporta in maniera opposta (B coopera, A defeziona): in tal caso il primo guadagna 0 e l'altro 40 (ovvero guadagna i 10 euro della dotazione più i soldi inviati dall'altro).

Nella seconda fase invece il gioco si articola come nel caso precedente, nel senso che si conferma il ruolo di terzietà del giocatore C, il quale attraverso una dotazione iniziale a lui assegnata può decidere, sostenendo quindi un costo, di punire alternativamente o contemporaneamente i due giocatori.

Anche in questo caso l'evidenza sperimentale dimostra che la maggioranza dei soggetti "terzi" punisce i comportamenti giudicati iniqui e non cooperativi, quantunque l'applicazione della relativa

---

<sup>47</sup>Questo modello è stato utilizzato per condurre gli esperimenti sui detenuti e gli studenti, che saranno illustrati nei capitoli seguenti.



sanzione comporti il sostenimento di un costo senza l'acquisizione di un corrispondente beneficio diretto.

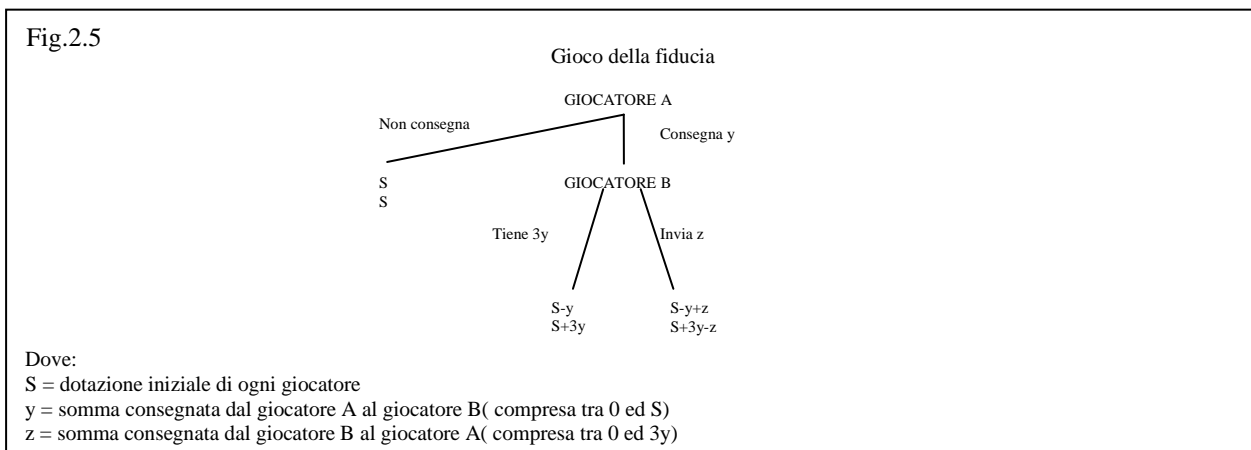
### 2.6.5. Gioco della fiducia.

La fiducia è un meccanismo che modifica le aspettative (o credenze) di un agente (fiduciante o investitore) circa il comportamento di un altro (fiduciario) attraverso la creazione di vincoli morali, sostenuti da norme morali o sociali, in capo al fiduciario.

Il Gioco della fiducia (Berg, E et al.;1995) fornisce un'evidenza sperimentale di come una buona parte degli esseri umani sia condizionata dal principio di equità in un contesto di fiducia.

Il gioco prevede due fasi e la presenza di due giocatori.

Nella prima fase ciascuno dei due soggetti riceve la dotazione iniziale (S) ed A deve decidere se consegnare interamente o in parte la propria dotazione a B. Se nessuna somma viene consegnata a B, il gioco termina ed ognuno rimane con la dotazione iniziale come pagamento. Se invece il giocatore A consegna del denaro (y) a B, quest'ultimo riceve tale ammontare triplicato (3y) ed i due soggetti accedono alla seconda fase, durante la quale B deve decidere se e quanto tra 0 e 3y consegnare a sua volta ad A (Fig.2.5).



Berg et al. definiscono la fiducia e la reciprocità in termini economici. La fiducia emerge quando l'investitore spedisce un ammontare positivo, ponendosi nella situazione di rischio ossia di poter subire una perdita in termini di utilità, per fidarsi della lealtà del "dittatore" fiduciario.

Il fiduciario si trova, invece, nella stessa situazione dell'dittatore nell'omonimo gioco (poiché qualsiasi azione compia non è soggetta a punizione da parte dell'investitore) con la differenza sostanziale che nel gioco dell'investimento la sua dotazione iniziale è determinata da un'azione pregressa dell'altro individuo (investitore). L'azione del fiduciario potrà essere quindi influenzata da questo nuovo elemento che può indurlo verso un comportamento di reciprocità e non di mero

altruismo come nel gioco del dittatore. Secondo Berg et al. affinché la reciprocità (lealtà o la mutua cooperazione) emerga, il fiduciario deve trasferire all'investitore una dotazione maggiore di quella che gli è stata spedita.

Naturalmente la soluzione neoclassica del gioco della fiducia, basata su preferenze egoistiche, comporta il non inviare nulla in quanto l'investitore prevede che il fiduciario egoista non invierà alcuna somma.

L'evidenza sperimentale invece descrive una storia molto differente dalle previsioni neoclassiche. Infatti i risultati mostrano che gli investitori spediscono in media 5,16 dollari (data una dotazione iniziale di 10 dollari) mentre i fiduciari inviano mediamente 4,66 dollari. Sebbene non emerga evidenza a favore delle preferenze egoistiche, la reciprocità media è comunque negativa. Disaggregando i dati si osserva che 30 investitori su 32 si sono comportati in linea con le *conditional other regarding preferences*, inviando una quantità positiva e che dei 30 fiduciari che hanno ricevuto un ammontare positivo, 11 (il 36%) hanno inviato agli investitori più dell'ammontare ricevuto, reciprocando, mentre sei fiduciari hanno rispedito zero in linea con le *preferenze self regarding preferences*. Quindi nonostante vi siano 11 fiduciari che diano più di quello ricevuto in segno di fiducia, nel complesso il risultato in media mostra che non vi è stata reciprocità alla Berg et al.

## **2.7. Dal modello tradizionale a quello comportamentale e sperimentale**

L'evidenza sperimentale ha quindi smentito in molte occasioni la predizione teorica del modello neoclassico, imperniato sul presupposto di considerare ogni azione umana nella sola ottica del calcolo razionale massimizzante ed auto interessato.

I modelli economici del crimine di stampo neoclassico, hanno ovviamente presentato anch'essi (come visto nel primo capitolo) il limite di ipotizzare un comportamento razionale da parte dei criminali, trascurando altri importanti fattori, quali le quali le preferenze individuali o quelle sociali, che possono essere invece condizionare la scelta di compiere un'azione o svolgere un'attività illegale.

Proprio per questa ragione, nel prosieguo del lavoro, si è seguito un percorso diverso da quello dell'economia più tradizionale, avvalendosi, anche nel settore del crimine, del filone dell'economia comportamentale, utilizzata attraverso la metodologia dell'economia sperimentale.

## CAPITOLO 3

### *Camorristi e studenti: esperimenti e questionari*

#### **3.1. Premessa**

Come visto in precedenza, la caratteristica principale degli studi condotti sul crimine da parte degli economisti neoclassici, è stata quella di considerare ciascun individuo come razionale ed egoista e come tale portato a decidere di compiere una scelta criminale sulla base di un mero calcolo economico.

Tale filone non ha mai adeguatamente considerato altri elementi che potrebbero influenzare, al di là delle considerazioni sul profitto, la decisione di intraprendere un'attività illecita nonché il successo economico della stessa.

Il riferimento è alle preferenze individuali (attitudine al rischio, autostima, capacità cognitive, ecc.) o a quelle socialmente condizionate (reciprocità, altruismo, egoismo, invidia, spirito cooperativo, avversione alla disuguaglianza), nonché al contesto familiare, sociale e culturale di riferimento (Kling, M. et al.; 2005).

Solo di recente sono stati condotti alcuni lavori sperimentali, che hanno introdotto tale metodologia di ricerca anche nell'ambito del settore del crimine, tra i quali spiccano quelli di Birkeland et al. (2011), che ha utilizzato sia la versione del gioco del dittatore che quella del gioco della fiducia, e di Chmura et al. (2010), basato invece solo sul primo tipo di gioco.

Tali esperimenti sono stati realizzati per verificare l'esistenza di differenze/affinità tra detenuti e popolazione per quanto riguarda la propensione all'altruismo.

Altrettanto interessante è stato il lavoro svolto da Block et al. (1995) che ha analizzato la propensione al rischio e la reazione alle sanzioni da parte di un campione di criminali ed uno di studenti, all'atto dell'introduzione di sanzioni.

Nel primo caso (Birkeland, S. et al.; 2011; Chmura, T. et al.; 2010), non sono state rilevate significative differenze tra i due gruppi, contraddicendo una diffusa visione secondo la quale l'egoismo rappresenti un tratto peculiare della personalità criminale.

Interessante però è un ulteriore dato emerso dal lavoro di Chmura et al., secondo il quale i detenuti che hanno un miglior rendimento scolastico e quelli che fanno registrare i migliori progressi in tale ambito, tendono anche ad essere più altruisti.

Da ciò si potrebbe desumere che la rieducazione riduca l'egoismo.

Nel secondo caso (Block M, et al.; 1995), invece gli studenti hanno evidenziato una più spiccata sensibilità nel caso di inasprimento della sanzione monetaria, mentre i detenuti si sono dimostrati più reattivi rispetto alle variazioni legate alla probabilità di essere puniti, al di là dell'entità della sanzione stessa.

L'originalità del presente lavoro risiede nell'aver condotto un esperimento, utilizzando un modello proposto da Fehr et al (2004), su una tipologia campionaria molto particolare, composta da detenuti affiliati ai più potenti clan della camorra, ristretti presso una struttura carceraria ad alta sicurezza; per quanto riguarda invece il gruppo di controllo è stato utilizzato un campione di studenti universitari.

L'obiettivo della ricerca è stato quello di testare e confrontare il livello di cooperatività e di propensione alla punizione dei due campioni i quali, al fine di garantire un adeguato livello di omogeneità, sono stati formati da individui provenienti dallo stesso ambito territoriale (la regione Campania) ed appartenenti alla stessa fascia di età (compresa tra i 20 e 30 anni).

La scelta di analizzare la cooperazione e non l'altruismo, è stata dettata dalla considerazione che quest'ultimo sia più legato alla moralità ed alla preferenza individuale del singolo mentre la cooperazione anche al grado di socialità e, come tale, più adeguata per un tipo di analisi su un campione particolare come quello formato da influenti e pericolosi esponenti della camorra.

Quest'ultima rappresenta, insieme alla mafia, la più potente organizzazione criminale esistente in Italia, dedita ad una miriade di attività illegali e lucrose che richiedono un articolato ed efficiente apparato organizzativo.

Infatti delle quattro principali organizzazioni criminali,<sup>48</sup> l'analisi si è concentrata sugli affiliati alla camorra, essendo quest'ultima tra le più rilevanti in termine di fatturato economico.

Questa considerazione è supportata da diversi studi, tra i quali quello più recente è stato condotto da Transcrime (centro di ricerca sul crimine transnazionale) dell'Università Cattolica Sacro Cuore di Milano, nell'ambito del Progetto PON Sicurezza 2007-2013; da esso è emerso che la camorra occupa la prima posizione in termini di ricavi rispetto alle altre organizzazioni criminali.

Le entrate della camorra nel 2011 sono risultate pari a 3750 milioni di euro, contro i 3491 milioni della 'ndrangheta ed i 1874 milioni della mafia siciliana. Più staccata è risultata la posizione della sacra corona unita, con 1124 milioni di euro, e delle altre organizzazioni con 440 milioni.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup>Ricordiamo che oltre alla mafia ed alla camorra, le altre due forme di organizzazione criminali presenti in Italia sono la 'ndrangheta e la sacra corona unita.

<sup>49</sup> Occorre tuttavia precisare che la quantificazione di fatturato e patrimonio delle mafie è molto difficoltosa: si passa da valutazioni che vanno da un minimo di 26 milioni di euro ad un massimo di 126. Di solito le stime si basano su valutazioni soggettive ritenute attendibili dalle fonti investigative istituzionali (denunce, sequestri e confische), ma si

Una recente indagine condotta dall'Eurispes (2008), ha invece classificato le attività illegali più redditizie per la camorra, dalla quale è emerso che essa percepisce ben 7.230 milioni di euro l'anno dal traffico di droga, 2.582 milioni da crimini legati all'imprenditoria (appalti truccati, riciclaggio del denaro sporco ecc.), 258 milioni dalla prostituzione, 2.066 milioni dal traffico di armi e 362 milioni dall'estorsione e dall'usura. Il giro d'affari complessivo è di circa 12 miliardi e mezzo di euro.

Occorre aggiungere che tali dati appaiono tuttavia incompleti poiché non considerano due settori nevralgici dell'economia camorrista, rappresentati dal settore della produzione e della distribuzione di falsi (abbigliamento, CD-DVD, prodotti tecnologici) e dallo smaltimento illegale dei rifiuti.

Tornando al presente lavoro, in questo capitolo saranno presentati i risultati ottenuti dalla realizzazione di due esperimenti, un *Dilemma del Prigioniero* (PD) ed un *Dilemma del Prigioniero con Punizione di un di un terzo* (TP-PD).

L'ipotesi di ricerca è che esistano significative differenze tra il campione formato da studenti e quello composto da detenuti, per quanto riguarda sia il livello di cooperazione che la propensione a punire comportamenti ritenuti non conformi ai rispettivi modelli di riferimento.

I risultati emersi dall'esperimento hanno confermato tale ipotesi, evidenziando la presenza di una maggiore propensione sia cooperativa che punitiva dei camorristi rispetto agli studenti.

Sono state invece rilevate maggiori affinità tra il campione di studenti campani e quello utilizzato da Fehr nel suo esperimento, nonostante la diversa provenienza territoriale ed i differenti contesti sociali, culturali ed economici.

I risultati hanno evidenziato differenze tra detenuti e studenti, confermando la tesi che la decisione di compiere azioni illegali non derivi da valutazioni esclusivamente economiche, ma sia influenzata anche dalle preferenze sociali, che possono influenzare non solo la scelta di intraprendere un'attività illecita, ma anche di svolgerla all'interno di un'apposita organizzazione criminale.

La descrizione del disegno sperimentale, dei campioni, delle procedure di reclutamento e dei risultati degli esperimenti sarà oggetto dei successivi paragrafi, prima dei quali si procederà ad una

---

tratta di criteri basati su presunzioni assolute e molto approssimative: ad esempio si ritiene che i sequestri di droga siano in rapporto di uno a dieci rispetto al consumo reale. Mentre sul fatturato delle mafie i dati risultano contrastanti viceversa sul patrimonio accumulato i numeri mancano del tutto, così come sulle infiltrazioni delle organizzazioni criminali nell'economia legale. L'unico dato certo è che il patrimonio sottratto fino a oggi alla criminalità organizzata e a disposizione dello Stato ammonta a circa 20 miliardi. In altre parole, sugli aspetti più opachi dell'economia illegale non esistono analisi.

breve disamina sulle origini e lo sviluppo della camorra e sulla letteratura esistente in materia di propensione alla cooperazione ed alla punizione.

### **3.2. Origini e sviluppo della Camorra**

Con il termine camorra si intende l'insieme delle attività criminali organizzate che iniziarono inizialmente a svilupparsi nel XVII° secolo nel napoletano e che si sono poi espanse anche al di fuori delle zone di origine. In virtù delle notizie storiche accertate la nascita della camorra come organizzazione criminale segreta (una sorta di massoneria della plebe napoletana) si fa risalire agli inizi dell' 800.<sup>50</sup>

Occorre però operare una distinzione tra la camorra tradizionale, durata fino alla seconda guerra mondiale, ed il fenomeno camorristico contemporaneo.

Nella concezione tradizionale, comportarsi in maniera camorristica significava agire in conformità a un codice di prestigio e di supremazia, che prevedeva l'uso della violenza e della frode nel corso di una serie di scontri e di competizioni tra individui e gruppi. Ciò portava all'emersione di <<un'élite>> di uomini di camorra, che cercavano di stabilire un potere di governo su una data zona, tramite la creazione di un gruppo di amici, clienti e consanguinei disposti ad appoggiarli nell'esercizio delle loro attività. Ogni gruppo tendeva a monopolizzare l'intera gamma delle attività illegali e paralegali (gioco d'azzardo, prostituzione, contrabbando, estorsioni, ecc) che si svolgevano sul proprio territorio, insieme ad una quota limitata degli affari legali. I rapporti tra gruppi camorristici confinanti conoscevano fasi di cooperazione alternate a fasi di conflitto anche molto cruento. I camorristi godevano di una cospicua legittimazione popolare, alla quale si aggiungeva un'antica delega da parte delle autorità ufficiali per la gestione dell'ordine pubblico.

Il cambiamento della camorra dopo la II° guerra mondiale può essere interpretato nei termini di uno sviluppo delle funzioni economiche e politiche svolte dal potere camorristico, che rinunciò a collaborare al mantenimento dell'ordine pubblico. Nel corso degli anni '70 ed '80 tale organizzazione, rinvigorita anche dalla crisi delle strutture statali preposte alla repressione della criminalità, si orientò verso l'accumulazione e l'imprenditorialità, coinvolgendo ampi settori del mondo politico ed economico e costituendo un potere economico autonomo da quello politico. La crescita del potere camorristico fu dovuta anche all'incremento dell'offerta del lavoro criminale, soprattutto minorile, nell'area napoletana.

---

<sup>50</sup> Tale organizzazione all'inizio prese il nome di "Bella società riformata" ed il suo atto di nascita ufficiale si fa risalire al 1820. Dopo quasi un secolo di vita fu disarticolata in seguito al processo di Viterbo, conclusosi nel luglio del 1912, e dalle sue ceneri nacque la camorra.

Dopo lo smembramento negli anni '80 della NCO (acronimo di Nuova camorra organizzata), raggruppamento criminale facente capo a Raffaele Cutolo, negli anni '90 si è registrato il permanere di una struttura frammentaria che ha accentuato la conflittualità e la rivalità tra i clan per il controllo del territorio. Infatti nella camorra, diversamente dalla mafia che è dotata di una struttura verticistica, è sempre prevalso il sistema del cartello: una coalizione di tipo federativo tra clan che si uniscono e si scompongono in maniera cruenta<sup>51</sup> sulla base degli interessi del momento (Strano, M.; 2003).

Le caratteristiche principali dei gruppi criminali possono riassumersi in un capillare controllo del territorio campano diviso tra zone metropolitane e provinciali, nella presenza di un imprenditore che affianchi il boss per i rapporti con la società civile ed infine nell'importante ruolo assegnato alle donne.

Amplissimo è il ventaglio delle tipologie d'affari delle organizzazioni camorristiche: dall'usura alle truffe fiscali, al contrabbando di sigarette, al traffico e spaccio di stupefacenti, alla gestione del lotto clandestino, alle rapine, all'estorsione di tangenti sulle attività economiche, all'importazione clandestina di armi, alla gestione degli appalti pubblici ed infine fino al traffico dei rifiuti.

Negli ultimi decenni si è registrata la tendenza dei clan a proiettarsi in aree esterne della Campania, sia nazionali che internazionali, dove la presenza di attività produttive e la circolazione della ricchezza consentono il riciclaggio dei profitti illeciti.

Un intreccio tra globale e locale che sembra la cifra della camorra di oggi: moderna, globalizzata, opportunistica e capace di adattarsi al tempo.

### **3.3. Propensione alla cooperazione ed alla punizione: uno sguardo alla letteratura**

Circa duemila anni fa Aristotele definì l'uomo come un animale sociale. A distanza di due millenni, le moderne scienze umane hanno aggiunto a tale definizione il termine *sui generis*, per sottolineare la caratteristica della sua naturale ed universale tendenza alla cooperazione, che ha un carattere così spiccato da spingere in un recente volume Samuel Bowles ed Herbert Gintis (2011) a definire l'uomo come una "specie cooperativa".

---

<sup>51</sup>Diverse le tipologie di guerre che si sono consumate sul territorio campano. Gli scontri hanno visto contrapporsi interi cartelli criminali per il dominio di un grosso territorio o mercato, come nel caso della NCO contro la NF (acronimo di Nuova famiglia), oppure dei Bardellino- Alfieri contro i Nuvoletta- Gionta, ma anche dell'Alleanza di Secondigliano contro Misso, Mazzarella e Sarno. Si tratta di guerre totali che sono arrivate ad interessare gran parte del territorio regionale. Di diverso tipo sono le faide, più circoscritte ad un territorio, finalizzate al dominio di una porzione dello stesso. Scissioni, invece sono le guerre interne ai clan, dove una costola si stacca e fa la guerra.

La natura generalmente cooperativa dei rapporti che gli individui stabiliscono con un gran numero di estranei, ben al di là del ristretto ambito dei rapporti familiari ed amichevoli, costituisce un tratto peculiare della cooperazione umana, che differenzia l'*homo sapiens* da tutte le altre specie animali. Le innumerevoli interazioni sulle quali si basa il funzionamento delle moderne economie di mercato forniscono un impressionante esempio dell'estensione, efficacia e stabilità della cooperazione, che per molti studiosi rappresenta uno dei fattori più determinanti e decisivi per lo stesso sviluppo sociale ed economico di una comunità. (Putnam, R., 1994).

Il carattere pervasivo della cooperazione umana è testimoniato dall'esperienza quotidiana e dagli esperimenti condotti in laboratorio (Henrich, J., et al.; 2001; Gintis, H., et al.; 2003;), che hanno evidenziato la diffusione di tali comportamenti quantunque in molti casi gli interessi individuali, seguendo la stessa logica dell'economia neoclassica, imporrebbero il compimento di azioni improntate al principio del *self interest*.<sup>52</sup>

Ridley (2012), identifica la virtù con la tendenza alla cooperazione, ed in particolare alla cooperazione altruistica. In accordo con la maggior parte degli studiosi, Ridley ritiene che sia opportuno distinguere tra due tipi di *cooperazione*: quella *mutualistica* e quella *altruistica*.

Nella *cooperazione mutualistica* i partecipanti all'interazione si comportano in modo tale da ottenere un mutuo beneficio e, quindi, anche un beneficio per se stessi; l'esempio paradigmatico di cooperazione mutualistica è lo scambio di mercato.

Si parla invece di *cooperazione altruistica*, nel caso in cui qualche partecipante all'interazione adotti un comportamento svantaggioso per se stesso, ma vantaggioso per gli altri partecipanti; ciò significa che un cooperatore altruista sopporta un costo per recare beneficio ad altri.

Si pensi a tutti coloro che fanno elemosina o che si impegnano nelle organizzazioni di volontariato a favore degli indigenti o delle vittime della strada o dei malati.

Gli esseri umani costituiscono una specie animale nella quale grandi gruppi di soggetti, privi di legami tra loro, cooperano per produrre beni o servizi e per perseguire altri obiettivi, come far crescere la generazione successiva o fare la guerra. Tutti gli animali competono per il cibo, la sopravvivenza, il successo riproduttivo. Alcuni di essi scambiano beni e servizi ed un esempio è rappresentato dal pesce pulitore che rimuove i parassiti dalla bocca e dalla pelle dei pesci più grandi, provvedendo quindi alla loro igiene in cambio di un buon pasto.<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> Infatti, alcune fra le più accreditate teorie del comportamento umano sembrano implicare la conclusione che l'uomo non dovrebbe cooperare o, almeno non dovrebbe farlo nella misura in cui lo fa. Tale conclusione rappresenta il cosiddetto *paradosso della cooperazione*.

<sup>53</sup> Lo storico Erodoto descrisse uno scambio simile più di 2500 fa:



L'uomo è in grado di attivare potenti meccanismi di cooperazione (si pensi alla realizzazione di progetti comuni come la fabbricazione di un'auto, la fornitura di assicurazione medica o una guerra) poiché è in grado di ideare leggi ed organizzazioni, che vanno oltre la famiglia, come le imprese ed i governi. Questi ultimi spesso forniscono gli incentivi, i vincoli, le sanzioni, che inducono gli individui a cooperare in modo efficiente, anche nel caso in cui perseguano il solo interesse personale.<sup>54</sup>

Occorre però sottolineare che per il rispetto di queste regole o norme sociali, più o meno scritte, non necessariamente si impone l'esistenza di complessi e sofisticati meccanismi giuridici e/o l'intervento di autorevoli ed autoritarie entità sovraordinate.

Da questo punto di vista è interessante uno studio condotto dall'etnologo ed antropologo inglese Colin Turnbull (1987) a proposito dei pigmei Bambuti, un popolo di cacciatori che vive nella foresta dell'Africa Centrale secondo usi ed abitudini primitive. Lo spirito cooperativo per questa popolazione rappresenta un fattore di grande significatività, non solo perchè strumentale e funzionale all'approvvigionamento del cibo che avviene attraverso l'attività della caccia, ma anche per superare le difficoltà di vita in un habitat complesso e pieno di pericoli come quello della foresta. Nonostante l'assenza di norme scritte o di una forma di Governo o di Stato riconosciuta e strutturata, la legge della natura che scandisce e regola la vita di questo popolo, prevede l'applicazione di sanzioni per i *free riders*.

Molti degli studi condotti hanno evidenziato un forte collegamento tra determinati comportamenti sperimentali ed i valori culturali e le norme sociali esistenti e condivise all'interno dei vari gruppi sociali, nell'ambito dei quali si svolgono le attività individuali. Un'acuta evidenza empirica di quanto detto ci viene offerta da Henrich et. al, (2001), attraverso la conduzione di una serie di esperimenti, come l'*Ultimatum Game* ed il *Public Goods Game* tra individui di 15 gruppi sociali di piccole dimensioni in Asia e America del Sud.

Nelle regressioni che puntavano a spiegare i comportamenti dei soggetti analizzati, si è osservato che le variabili individuali (come sesso, peso,...) hanno solo un ruolo marginale, mentre le variabili individuali (caratteristiche della struttura sociale di ogni gruppo etnico e/o villaggio da cui

---

“Poiché il cocodrillo trascorre una parte della sua vita nell'acqua, ha tutta la bocca piena di sanguisughe. Gli altri uccelli e gli altri animali lo evitano, il trochilo invece vive in pace con lui, perché gli è utile; quando il cocodrillo esce dall'acqua sulla riva e se ne sta con la bocca spalancata, allora il trochilo gli entra dentro la bocca e divora le sanguisughe : il cocodrillo è contento di essere aiutato e non gli fa male”.

<sup>54</sup>Anche le formiche, le api, ed altri insetti denominati “eusosociali” attivano questi meccanismi di collaborazione che conducono a forme di collaborazione su larga scala, ma in tali contesti l'appartenenza allo stesso ambito familiare rappresenta un fattore di grande rilevanza.

l'individuo proveniva) consentono di effettuare previsioni con grande precisione. Una successiva analisi etnografica di queste comunità ha consentito agli autori di evidenziare come le istituzioni che plasmano l'interazione tra individui nella loro vita quotidiana siano molto più determinanti per i comportamenti dei soggetti rispetto alle loro caratteristiche individuali

In un successivo esperimento condotto da Henrich et al.(2006) su campioni composti da individui provenienti dai cinque angoli del mondo, si è scoperto che le società più cooperative sono quelle nelle quali vige un sistema che garantisce la certezza della pena. In questi contesti le persone si sono dimostrate tanto più collaborative quanto più disposte a sacrificare le proprie vincite pur di punire un giocatore scorretto.

In sintesi, come dichiarato dallo stesso Henrich: “Si diventa persone cooperative solo se si cresce in un conteso sociale dove i colpevoli vengono puniti”.

Un aspetto degno di attenzione proviene dalla teoria della *reciprocità forte* (Bowles G e Gintis, 2004), secondo la quale gli esseri umani avrebbero una predisposizione a cooperare, punire, premiare gli altri anche in situazioni in cui non vi è alcuna aspettativa di un eventuale ritorno. Tali studi hanno messo in luce come la punizione riesca a far emergere o rafforzare la cooperazione nell'ambito di giochi che riproducono dilemmi sociali, ovvero situazioni in cui gli interessi collettivi sono in contrasto con gli interessi personali, come appunto il *Dilemma del Prigioniero* ed il *Public Goods*.

In tali giochi, la punizione è volta a correggere i comportamenti non cooperativi attraverso l'imposizione di un costo, che si traduce nella riduzione dei payoff degli individui che non hanno cooperato ma anche di un onere a carico del soggetto che decide ed applica la punizione.

L'evidenza sperimentale ha messo in rilievo che i comportamenti iniqui vengono effettivamente puniti, anche a costo, da parte di chi decide di applicare la sanzione, di rinunciare ad una parte della propria dotazione economica.

Si pensi al caso di un *SPP* (*Second Party Punishment*) che però sia *one shot* (cioè senza ripetizione); in questo caso il giocatore che punisce sostiene un costo per sanzionare il *free rider*, anche se dalla relativa punizione non ne ricaverà alcun beneficio presente o futuro.

Ancora più emblematico è il caso del cosiddetto *Gioco del Giudice* (*Third Party Punishment*) disegnato da Fehr e Fischbacher (2004) ed utilizzato come modello di riferimento per questo lavoro; in tal caso la sanzione è applicata da un terzo, il quale egualmente sostiene un costo per punire un comportamento assunto da un giocatore nella prima fase del gioco, pur non avendo ricevuto da questi alcun pregiudizio.

Non sorprende quindi che la formulazione di una soddisfacente teoria non solo capace di spiegare come, perché ed a quali condizioni gli esseri cooperano (e puniscono comportamenti non

collaborativi) ma anche e soprattutto di cogliere le ragioni stesse di una differente sensibilità cooperativa (e punitiva) tra i diversi gruppi sociali, venga comunque considerato un obiettivo importante delle scienze economiche e sociali.<sup>55</sup>

La particolarità e l'originalità del presente lavoro risiede nel fatto che questo tipo di analisi è stata condotta su un gruppo di detenuti molto particolare, quale quello composto da esponenti di primissimo piano della camorra.

### **3.4. Il disegno sperimentale**

Gli esperimenti sono consistiti nell'applicazione di due differenti versioni di gioco, la prima delle quali è stata caratterizzata dal più classico *Dilemma del Prigioniero* (il cui acronimo PD corrisponde all'inglese *Prisoner's dilemma*), mentre la seconda da un modello adottato da Fehr et al. (2004) denominato *Dilemma del Prigioniero con Punizione di un terzo* (in inglese: *Third party prisoner's dilemma*, il cui corrispondente acronimo è TP-PD).

In entrambi i casi si è trattato di giochi *one shot*, cioè giocati una sola volta tra i giocatori, senza possibilità di ripetizione, come invece avviene con i giochi ripetuti.

Entrambe le versioni del gioco sono state caratterizzate da una fase preliminare, composta da una serie di operazioni.

La prima è stata quella di consegnare a ciascun partecipante una matita ed alcuni fogli sui quali eventualmente riportare alcune annotazioni.

Successivamente gli sperimentatori hanno consegnato ad ogni soggetto una busta con un codice identificativo sul frontespizio, contenente le istruzioni, un foglio sul quale esprimere la propria decisione ed un altro contenente un questionario da compilare alla fine del gioco. Ai partecipanti è stato consigliato di annotare il proprio codice, poichè allo stesso al termine dell'esperimento sarebbero stati associati i relativi risultati.

Terminate queste operazioni preliminari, lo sperimentatore ha letto ad alta voce le istruzioni, invitando i partecipanti a rivolgere eventuali domande solo al termine della lettura ed in maniera riservata, al fine di non influenzare o distrarre gli altri giocatori.

#### **A) Dilemma del prigioniero (PD)**

---

<sup>55</sup>A questo proposito, ricordiamo che la lista dei venticinque grandi problemi aperti della scienza contemporanea, pubblicata nel 2005 su *Scienze*, in occasione del 125° anniversario della rivista, include il problema dell'origine e dell'evoluzione della cooperazione umana.

Il *Dilemma del Prigioniero* (PD) è un disegno con una sola fase di gioco, caratterizzata dal fatto che ciascun partecipante è chiamato a prendere un'unica decisione, da riportare sull'apposito foglio ricevuto.

I soggetti sono stati distinti in modo casuale in due gruppi, A e B, ed il principio adottato è stato quello dell'anonimato nel senso che i partecipanti, oltre a non conoscere le identità dei loro potenziali partners, sono stati accoppiati, attraverso una procedura casuale, solo alla fine della sessione. Ciascuno inizialmente ha ricevuto una dotazione di 10 gettoni (dal valore unitario di 0,30 centesimi di euro), ed è stato chiamato a decidere se inviarli o meno a B (e viceversa). Entrambi hanno assunto la decisione senza conoscere né i soggetti ai quali successivamente sarebbero stati casualmente abbinati, né ovviamente la relativa decisione. I soggetti A e B sapevano che in caso di decisione affermativa, cioè nel caso che un soggetto avesse deciso di inviare i gettoni all'altro individuo, i ricercatori avrebbero triplicato la quantità di gettoni da assegnare al destinatario.

In sintesi, i possibili esiti del gioco erano quattro, così rappresentati:

- 1) Se A e B avessero tenuto per sé la dotazione iniziale a loro assegnata (ossia se entrambi non avessero cooperato), avrebbero guadagnato solo 10 gettoni;
- 2) Se A avesse inviato a B la sua dotazione iniziale, ed altrettanto avesse deciso di fare B nei confronti di A (ossia se entrambi avessero cooperato), entrambi avrebbero guadagnato 30 gettoni, ammontare ottenuto dai 10 gettoni inviatisi l'un l'altro, triplicati nel loro valore dagli sperimentatori (10X3);
- 3) Se A (comportandosi da cooperatore) avesse spedito a B la sua dotazione iniziale e quest'ultimo avesse tenuto per sé i suoi gettoni (comportandosi da *free rider*), il primo avrebbe guadagnato 0, mentre il secondo avrebbe guadagnato 40 gettoni, valore ottenuto dalla somma della sua dote iniziale (10 gettoni), con l'aggiunta di 30 gettoni, ottenuti dalla somma inviata da A (10X3);
- 4) Se B (comportandosi da cooperatore) avesse spedito ad A la sua dotazione iniziale e quest'ultimo avesse tenuto per sé i suoi gettoni (comportandosi da *free rider*), il primo avrebbe guadagnato 0, mentre il secondo avrebbe guadagnato 40 gettoni, valore ottenuto dalla somma della sua dote iniziale (10 gettoni), con l'aggiunta di 30 gettoni, ottenuta dai 10 gettoni inviati da B, triplicati nel loro valore dagli sperimentatori (10X3).

La tabella 3.1 rappresentata di seguito, mostra i guadagni dei players nei quattro casi possibili appena descritti:

		B	
		Coopera	Defeziona
A	Coopera	30,30	0,40
	Defeziona	40,0	10,10

Dopo lo svolgimento della parte dell'esperimento riservato al gioco, gli sperimentatori hanno autorizzato i partecipanti ad aprire il questionario, contenuto nelle buste loro consegnate ed a provvedere alla relativa compilazione.

Alla fine di quest'ultimo adempimento un partecipante, in rappresentanza degli altri, ha estratto casualmente le buste, precedentemente raccolte e mescolate dagli sperimentatori, in modo da effettuare l'abbinamento tra ciascun giocatore appartenente alla categoria A con il corrispondente soggetto facente parte della categoria B, identificati attraverso i rispettivi codici (es: A1 con B2, A3 con B4, A3 con B6, ecc....).

Dopo la lettura ad alta voce dei vari accoppiamenti, sempre alla presenza del rappresentante che ha effettuato in precedenza l'estrazione, sono state aperte le buste e calcolati i relativi risultati, di seguito affissi nelle aree ricreative del Carcere (nel caso dei detenuti) e pubblicati sul sito web dell'Università ( nel caso degli studenti).<sup>56</sup>

### **B) Dilemma del Prigioniero con Punizione di un terzo (TP-PD)**

Il *Dilemma del prigioniero con punizione di un terzo* ( TP-PD) è un disegno contrassegnato da due fasi di gioco.

La prima fase è esattamente uguale al gioco del *Dilemma del prigioniero* (PD) precedentemente descritto e come tale ad essa hanno preso parte i detenuti e gli studenti appartenenti alla categoria A e B, mentre nella seconda sono entrati in scena i soggetti appartenenti alla categoria C.

L'unica differenza tra il *Dilemma del prigioniero* e la prima fase del *Dilemma del prigioniero con punizione di un terzo* (TP-PD) è rappresentata dal fatto che in quest'ultimo caso ciascun individuo, prima di decidere se inviare la propria dotazione<sup>57</sup> al soggetto virtuale al quale successivamente sarebbe stato abbinato, è stato messo a conoscenza del fatto che nella seconda fase del gioco un terzo soggetto, appartenente alla categoria C, avrebbe potuto decidere di ridurgli l'eventuale guadagno conseguito nella prima fase.

<sup>56</sup> Nel caso dei detenuti l' identificazione dei giocatori attraverso un codice è stata imposta anche da motivi di ordine e di sicurezza, al fine di evitare eventuali atti di ritorsione.

<sup>57</sup> La dotazione è sempre composta da 10 gettoni dal valore unitario di 0,30 centesimi di euro.

All'inizio di questa seconda fase, gli sperimentatori hanno assegnato 40 gettoni a C ed un'ulteriore dotazione di 15 gettoni ad A e B (che si è andata ad aggiungere a quella che eventualmente essi avevano acquisito nella prima fase) evitando in tal modo il punto focale (40,40,40).<sup>58</sup>

Ciascun soggetto appartenente alla categoria C è stato chiamato a decidere se trattenere l'intera dotazione assegnatagli (senza quindi sottrarre alcun gettone ad A e B) oppure utilizzarla per punire i due giocatori o anche uno solo di essi, riducendone o azzerandone la vincita acquisita nella prima fase.

Nel caso in cui C avesse optato per la scelta di sanzionare, ogni gettone da lui speso per ridurre la dotazione di un giocatore, avrebbe comportato per il soggetto punito la perdita di tre gettoni. (Esempio: ammettiamo che C avesse deciso di sottrarre 9 gettoni a B. In questo caso C avrebbe dovuto spendere 3 gettoni, che sarebbero stati quindi prelevati dalla sua dotazione iniziale di 40 gettoni, mentre B si sarebbe ritrovato con 9 gettoni in meno rispetto a quelli acquisiti nella prima fase più i 15 assegnati all'inizio della seconda fase).

Alla fine della seconda sessione i partecipanti hanno ricevuto dagli sperimentatori altri 10 gettoni, al fine di evitare che qualcuno, anche in conseguenza delle scelte di C, avesse potuto trovarsi con un numero di gettoni di segno negativo, ossia in perdita.

Da segnalare infine che le decisioni di C sono state effettuate utilizzando il cosiddetto *strategy method* (Selten, R., et al. 2003), in base al quale il soggetto C è stato chiamato ad indicare sull'apposito foglio di risposta, quanti gettoni avrebbe sottratto a ciascun partecipante alla prima fase del gioco, in corrispondenza dei quattro possibili esiti del *Dilemma del Prigioniero*:

entrambi cooperano (CC);

entrambi defezionano (DD);

A coopera e B defeziona (CD);

A defeziona e B coopera (DC).

Ciascun gruppo ha eseguito l'esperimento in ambiti separati, in contemporanea ed alla presenza degli sperimentatori.

---

<sup>58</sup> Nella teoria dei giochi un punto focale è una soluzione che i giocatori tendono ad adottare in assenza di comunicazione, poiché esso appare naturale, speciale o rilevante per loro. Tale punto è anche denominato , punto di Shelling, dal nome dell'economista americano Thomas Shelling, premio Nobel per l'economia nel 2005, che lo descrisse nel libro *La Strategia del Conflitto* (1960) come: "l'aspettativa di ogni giocatore su quello che gli altri si aspettano che lui si aspetti di fare".

Dopo lo svolgimento della parte dell'esperimento riservato al gioco, gli sperimentatori hanno autorizzato i partecipanti ad aprire il questionario, contenuto nella busta consegnata all'inizio, ed a provvedere alla relativa compilazione.

Gli sperimentatori hanno successivamente provveduto alla raccolta delle buste, collocate alla fine del gioco in un'unica stanza, nella quale un partecipante, scelto a caso, dopo averle mescolate ha provveduto alla relativa estrazione, al fine di formare le singole triplete (per esempio A4, B7, C9; A9, B4, C5, ecc).

Dopo la lettura ad alta voce dell'esito dell'estrazione, sempre alla presenza del rappresentante dei partecipanti, sono state aperte le buste e calcolati i relativi risultati, di seguito affissi negli appositi spazi delle aree ricreative del Carcere (nel caso dei detenuti) e pubblicati sul sito web dell'Università (nel caso degli studenti).

### **3.5. I campioni e le procedure di reclutamento**

Gli esperimenti con gli studenti e con i camorristi sono stati condotti tra giugno e luglio 2012.

Il campione degli studenti, iscritti a varie Facoltà (Giurisprudenza, Economia, Scienze Politiche, Psicologia), provenivano dalla II° Università di Napoli con sede a Capua, città situata nella provincia di Caserta.

Hanno aderito all'invito, contenuto in un avviso pubblicato sul sito dell'Università, 109 universitari, e le sessioni sono state svolte nell'arco di due giorni presso il laboratorio centrale della sede universitaria.

Caserta, insieme alla sua provincia, è una delle zone a più alta densità camorristica (Saviano, R.; 2006), a causa della presenza di potenti cosche, tutte riunite in un solo cartello: quello tanto potente quanto feroce dei casalesi.<sup>59</sup>

Nella zona del casertano, e più in particolare in quella dell'agro-aversano (dove è situata Capua), si registra l'espressione più "sostanziosa" del sistema camorristico in quanto quest'ultimo si è evoluto in un modello economico imprenditoriale, con traffici illeciti di portata transnazionale.

---

<sup>59</sup>Il clan dei casalesi è un cartello camorristico della provincia di Caserta del quale fanno parte diversi clan. Esso prende il nome dalla sua città di origine, Casal di Principe e la sua attività è segnalata in tutto il territorio nazionale (con Lazio e Lombardia in testa) ma con una forte presenza riscontrata anche oltre il territorio nazionale (in particolare in Spagna e Scozia). Secondo una stima della DNA il fatturato risultante dalle aziende controllate dal clan si aggirerebbe intorno ai 30 milioni di euro. La mafia casalese non è una qualunque organizzazione criminale all'interno della camorra, ma una vera e propria organizzazione criminale, con tratti paragonabili alla 'ndrangheta e alla sacra corona unita, che oggi si sta dimostrando avere un'influenza maggiore rispetto alle altre mafie.

I 129 camorristi che hanno partecipato all'esperimento risultavano affiliati ai più potenti clan della zona del napoletano e del casertano ed erano detenuti presso il Carcere di Secondigliano, la cui struttura è stata realizzata in una zona periferica a nord di Napoli (tra l'altro distante pochi chilometri dalla provincia di Caserta), caratterizzata da una forte presenza della criminalità organizzata e da un forte disagio sociale, economico e culturale, che rende questo territorio il più degradato della città.<sup>60</sup>

Il Carcere di Secondigliano, nonostante sia di recente realizzazione (il suo completamento risale al 1992), come tutti gli istituti penitenziari italiani denuncia il grave problema del sovraffollamento. Infatti a fronte di una capacità regolamentare pari a circa 650 posti, ospita circa 1400 detenuti, dislocati nei reparti Ionio, Ligure, Adriatico e Tirreno, dei quali i primi due, essendo destinati all'alta sicurezza, hanno ospitato lo svolgimento degli esperimenti.

La comunicazione è stata effettuata attraverso l'affissione nelle aree ricreative di un avviso, nel quale si precisava che tale ricerca sarebbe stata condotta da alcuni ricercatori dell'Università di Napoli e di Salerno, su alcuni gruppi della popolazione campana, e che l'eventuale partecipazione avrebbe garantito, a titolo di compenso, una quota compresa tra 10 e 18 euro (corrispondente alla spesa giornaliera media di un detenuto, destinata principalmente all'acquisto di cibo e sigarette).

Gli esperimenti sono stati condotti durante l'orario destinato allo svolgimento delle attività di reinserimento (sport, lettura, corsi vari, ecc), lasciando quindi ai detenuti la facoltà di scegliere tra le due opzioni.

Gli operatori della struttura carceraria di Secondigliano, nel corso degli incontri preliminari, avevano prospettato il rischio che molti detenuti avrebbero potuto negare la disponibilità a questo tipo di iniziativa.

Tale possibilità si presentava piuttosto verosimile anche perché i camorristi sono individui diffidenti e, non a caso, molto spesso restii anche a rilasciare interviste agli organi di stampa.

Contrariamente invece alle più rosee aspettative è stato registrata una partecipazione massiccia e spontanea.

Da segnalare infine che le vincite conseguite dagli studenti sono state corrisposte a ciascuno di essi in contanti, mentre le somme vinte dai detenuti sono state accreditate su un apposito libretto di conto corrente.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> Per quanto riguarda l'area a nord della città (quella da sempre maggiormente oppressa dai gruppi criminali), tra i quartieri di Secondigliano, Scampia, Piscinola, Miano e Chiaiano resta sempre forte l'influenza del cartello camorristico detto Alleanza di Secondigliano.

<sup>61</sup> Per ovvie ragioni di ordine e sicurezza interna la legge pone un espresso divieto alla detenzione ed alla circolazione di denaro in carcere. Infatti a favore di ciascun detenuto dal momento del suo ingresso in Istituto viene aperto un libretto



### **3.6. PD: propensione alla cooperazione camorristi e studenti**

I risultati dall'esperimento hanno evidenziato differenze tra i camorristi e gli studenti a dispetto di quanto invece emerso da altri lavori sperimentali recentemente realizzati. (Birkeland, S. et al.; 2011; Chmura, T. et al.; 2010).

La particolarità di questo risultato è da imputare probabilmente proprio alla particolarità del campione dei detenuti selezionato, più difficilmente riscontrabile nelle altre realtà internazionali.

Si inizia con il primo esperimento condotto, cioè quello del *Dilemma del Prigioniero*, d'ora in poi indicato con l'acronimo inglese PD (*Prisoner's Dilemma*).

E' stato utilizzato questo modello di gioco al fine di verificare e confrontare l'attitudine alla cooperazione dei camorristi e degli studenti, ed i risultati ottenuti (rappresentati nella figura 3.1) hanno confermato l'ipotesi iniziale, di una diversa attitudine da parte dei due campioni.

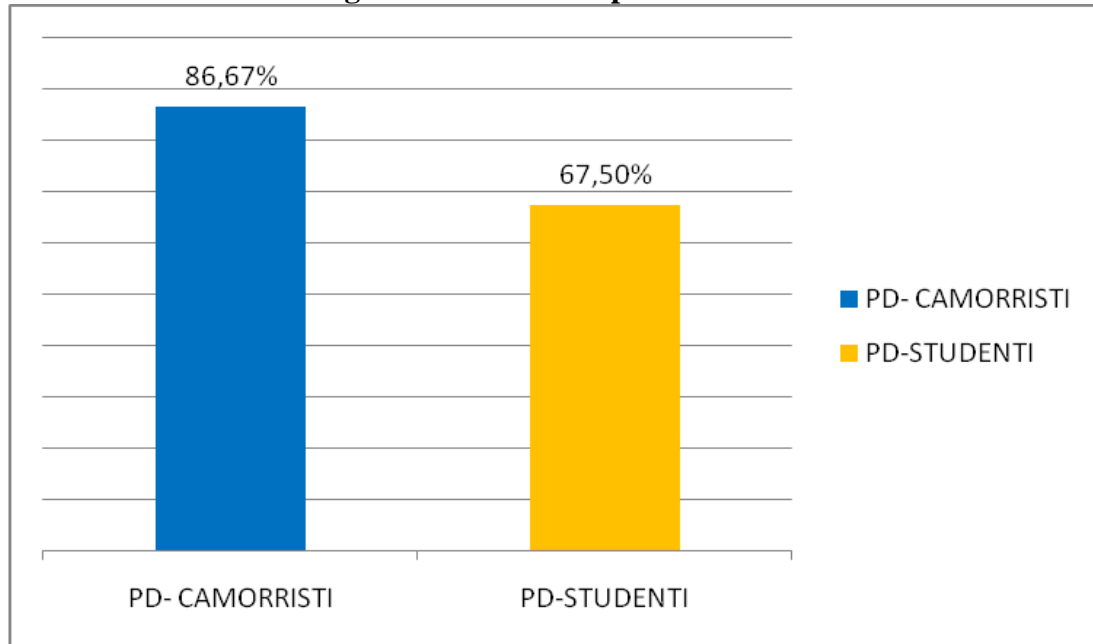
Nel PD l'86,67% dei camorristi ha inviato la propria dotazione iniziale di gettoni all'altro giocatore, mentre la percentuale degli studenti che ha assunto questa stessa decisione è risultata inferiore, ed esattamente pari al 67,50%.

Il test chi-quadrato ha evidenziato che la differenza tra i due campioni è statisticamente significativa ( $p < 0,05$ ).

---

di conto corrente e sul quale viene annotata la somma della quale il soggetto è in possesso al momento dell'arresto nonché tutti i successivi carichi (soldi spediti o consegnati dai familiari, mercede derivante dall'attività lavorativa, denaro ricevuto a titolo di premio o sussidio) e scarichi (spese per acquisti di prodotti alimentari, di igiene personale o per telefonate e corrispondenza).

**Fig. 3. 1: Tasso di cooperazione PD**



Questo risultato, da una lettura superficiale potrebbe essere attribuito al cosiddetto “effetto carcere”, in seguito al quale i comportamenti dei camorristi potrebbero essere condizionati dai vincoli e dai legami che una coabitazione, per quanto forzata, potrebbe inevitabilmente determinare e consolidare; questa interpretazione, tuttavia, non è condivisibile per una serie di motivazioni.

In primo luogo, un dato interessante, emerso durante i colloqui avuti con gli operatori penitenziari, è rappresentato dal fatto che i camorristi subiscono continui trasferimenti sia all’interno della struttura penitenziaria che all’esterno di essa.

La ragione di tale decisione è da imputare alla necessità di evitare proprio la possibilità che possano stabilirsi rapporti o rafforzarsi relazioni che potrebbero essere funzionali al compimento di ulteriori attività illegali.

Un altro elemento che porta a ritenere assai improbabile che le scelte dei camorristi possano essere state influenzate dal loro stato detentivo, è rappresentato dal fatto che le organizzazioni criminali considerano il luogo di detenzione come il prolungamento del loro territorio, anche se il rapporto con esso si configura in modo diverso.

Per la mafia, lo stato detentivo rappresenta un disonore, un sintomo di perdita di potere e di influenza, mentre per la camorra è un segno di valore perchè rappresenta la prova di aver scelto il percorso dell'attività criminale.

Le organizzazioni camorristiche non sono dotate di strutture ben organizzate e non dispongono di affidabili criteri di selezione e di reclutamento, e per tale ragione, il carcere diventa un banco di prova che supplisce alla mancanza di adeguati criteri di selezione.

Il passaggio attraverso il carcere mostra la qualità criminale del camorrista ed il suo comportamento durante il periodo detentivo è monitorato ed evidenzia la capacità di comportarsi "bene" in condizioni di difficoltà. (Violante, L., 1994)

Si ritiene invece che la chiave di lettura più consona per assegnare una giusta interpretazione alla differenza di livello di cooperazione emersa tra camorristi e studenti universitari, risieda proprio nella particolarità del campione, che non annovera tra le proprie file detenuti cosiddetti comuni ma individui appartenenti ad una potentissima organizzazione criminale, quale è la camorra.

Ciò che distingue la criminalità organizzata da quella non organizzata non è solo la tipologia di reati, ma soprattutto la specificità organizzativa.

Vi è una differenza tra la banda di ladri che si forma per commettere una rapina e l'organizzazione criminale dedita con continuità ad affari illeciti.

Nel primo caso siamo di fronte ad un'organizzazione temporanea, nel secondo ad una permanente o di lunga durata.

La conseguenza dell'aumento di questa complessità criminale è la diffusione di reti che collegano, da una parte, le organizzazioni criminali tra loro e con la criminalità comune e, dall'altra con apparati burocratici ed istituzionali dello Stato e consulenti professionali dell'economia legale.

La sempre maggiore integrazione tra questa forma di criminalità ed il sistema circostante ha portato alcuni autori a considerare la criminalità organizzata come una vera e propria impresa composta da migliaia di individui, obbligati a rispettare un codice interno nel quale sono contenute rigide regole di comportamento e limitazioni alla libertà di azione, che ciascun membro accetta in cambio dell'ottenimento di un potere che individualmente non potrebbe mai raggiungere.

Questa è stata la premessa dell'*Enterprise theory of investigation* sviluppata dall'FBI alla fine degli anni settanta, che ha direttamente influenzato gli studi sulla criminalità organizzata come impresa.

I vari studi condotti nel corso degli anni, pur nella loro diversità, hanno analizzato la struttura imprenditoriale della criminalità organizzata italiana, concordando che essa oltre a tendere al conseguimento di illeciti profitti, persegue una strategia di occupazione del potere, subordinando il progresso della società agli interessi privati di gruppi ristretti. Insomma una potente struttura economica e di potere che opera stabilmente ed in connessione con l'articolazione del sistema economico-politico.

La stessa polizia federale tedesca, *Bundeskriminalamt*, definisce la criminalità organizzata come una commissione di reati pianificata, determinata dallo scopo di profitto o potere. Questi reati devono essere di rilevante entità e devono essere commessi da più di due persone che collaborano per un periodo prolungato o indefinito di tempo, ciascuna con una serie di propri compiti specifici. (Savona, E.U., 1998).

Infatti tra le definizioni di natura legislativa può essere ricordata quella espressa dall'articolo 416 bis del Codice Penale italiano, introdotto con la Legge Rognoni- La Torre del 1982, secondo il quale l'elemento fondamentale dell'associazione a delinquere di stampo mafioso si identifica nell'impiego della stessa associazione, al fine di esercitare forme di pressione economica e politica sulla collettività e sugli individui.<sup>62</sup>

La camorra è dotata di una struttura organizzativa basata su un sistema capillare di canali, di rapporti, di relazioni che vede coinvolti decine di migliaia di affiliati, ciascuno dei quali è chiamato ad operare e cooperare all'interno dell'organizzazione, con compiti e mansioni specifiche e ben delineate, al fine di massimizzare i guadagni dell'attività illecita. Gli stessi clan sono soliti definire autentici cartelli criminali, che rappresentano l'alleanza, la coalizione, l'unione di diverse famiglie camorristiche al fine di arricchire i loro guadagni illeciti, evitando per quanto possibile di costituire un'attività concorrenziale, pregiudizievole sia in termine di profitti che di vite umane. Questo spirito associativo, cooperativo, non si esaurisce però solo nell'ambito dello svolgimento dell'attività criminale, ma si estende anche al di fuori di essa, assumendo connotati di carattere solidaristico.

Il noto scrittore Roberto Saviano nel suo libro Gomorra (2006), ha definito la camorra come “una struttura mutualistica”, con un efficiente e rodato sistema di assistenza sociale, ancorchè si tratti di welfare fuorilegge, caratterizzato da aiuti e benefici riservati in primo luogo alle famiglie dei detenuti in carcere, ma anche agli incensurati rimasti senza lavoro, ai simpatizzanti ed agli appartenenti al clan che sono a rischio pentimento.

Basti pensare che lo stipendio di un affiliato si raddoppia nel caso in cui finisca in carcere, al fine di garantire un sostegno/ristoro alla moglie ed ai propri figli.

La natura cooperativa della camorra si individua fin dalle sue origini; ciò è testimoniato dallo stesso codice che essa si diede nel 1842, il Frieno,<sup>63</sup> che era un atto scritto dal “contaiuolo” Francesco Scorticelli, figura che corrisponde a quella del ragioniere o dell'amministratore generale della camorra.

---

<sup>62</sup>“L'associazione è di stampo mafioso quando coloro che ne fanno parte si avvalgono della forza di intimidazione del vincolo associativo e della condizione di assoggettamento o di omertà che ne deriva, per commettere delitti, per acquisire in modo diretto o indiretto la gestione o comunque il controllo di attività economiche, di concessioni, di autorizzazioni, appalti e servizi pubblici per realizzare profitti o vantaggi ingiusti per sé o per altri ovvero al fine di impedire od ostacolare il libero esercizio del voto o di procurare voti a sé o ad altri in occasione di consultazioni elettorali”.

<sup>63</sup>All'articolo I così recitava: <<La Società dell'Umiltà o Bella Società Riformata ha per scopo di riunire tutti quei compagni che hanno cuore, allo scopo di potersi, in circostanze speciali, aiutare sia moralmente che materialmente>>.

Tale documento conteneva 26 articoli, contenenti regole somiglianti alle varie società di mutuo soccorso, con un sistema di previdenza ed assistenza per i soci (Palmieri, N; 2010).

Da quanto descritto appare quindi chiaro che la camorra assume un carattere proprio dell'impresa cooperativa, quello della mutualità, che è il principio secondo il quale ad un socio (in questo caso tale figura è incarnata dall'appartenente al clan), proprio per il possesso di tale status, è riconosciuto la possibilità di beneficiare di particolari vantaggi.

Il risultato dell'esperimento smentisce la tesi di Becker, ancorata al concetto dell'*homo oeconomicus*, teso a massimizzare la propria utilità personale ed impegnato in calcoli economici per decidere se commettere un reato.

Se la tesi del premio Nobel fosse stata confermata, i camorristi non avrebbero dovuto cooperare, o per lo meno non in questa misura.

Invece essi hanno manifestato non solo una propensione cooperativa maggiore di quella degli studenti, ma al tempo stesso si sono rilevati *contributori incondizionali*, ossia hanno cooperato in un gioco *one shot*, con soggetti dei quali ignoravano l'identità e la relativa decisione.

### **3.7. TP-PD: propensione alla cooperazione camorristi e studenti**

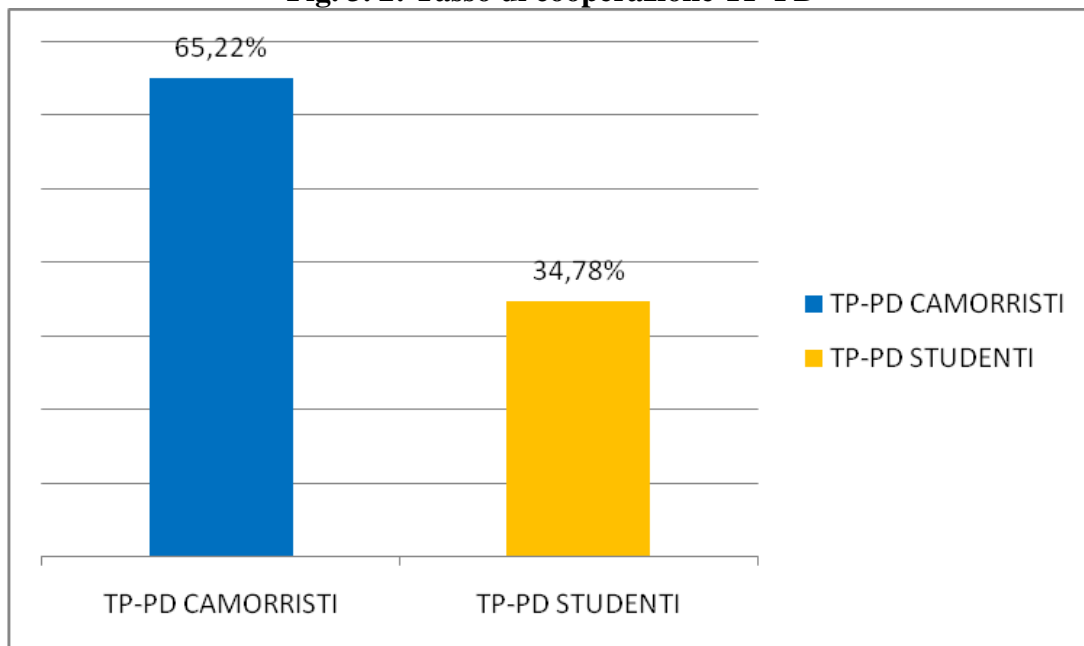
Altrettanto interessanti sono i risultati emersi dal secondo tipo di esperimento, denominato *Dilemma del prigioniero con punizione di un terzo*, per il quale anche in questo caso d'ora in poi per brevità sarà utilizzato l'acronimo inglese TP-PD.

Nella prima fase di questo gioco, da una parte è stata confermata la maggiore propensione alla cooperazione dei camorristi rispetto agli studenti (figura 3.2), mentre dall'altra si è registrato in entrambi i campioni una diminuzione dei relativi tassi di cooperazione rispetto a quanto fatto registrare nel PD (Figura 3.3).

Per quanto riguarda il primo aspetto la percentuale di camorristi che ha cooperato ha raggiunto un valore pari al 65,22%, ancora una volta superiore rispetto a quello degli studenti, che si è invece attestato al 34,78%.

Dall'applicazione di un test chi-quadrato la differenza tra i rispettivi tassi di cooperazione si è rilevata estremamente significativa da un punto di vista statistico ( $p < 0,01$ ).

**Fig. 3. 2: Tasso di cooperazione TP-PD**



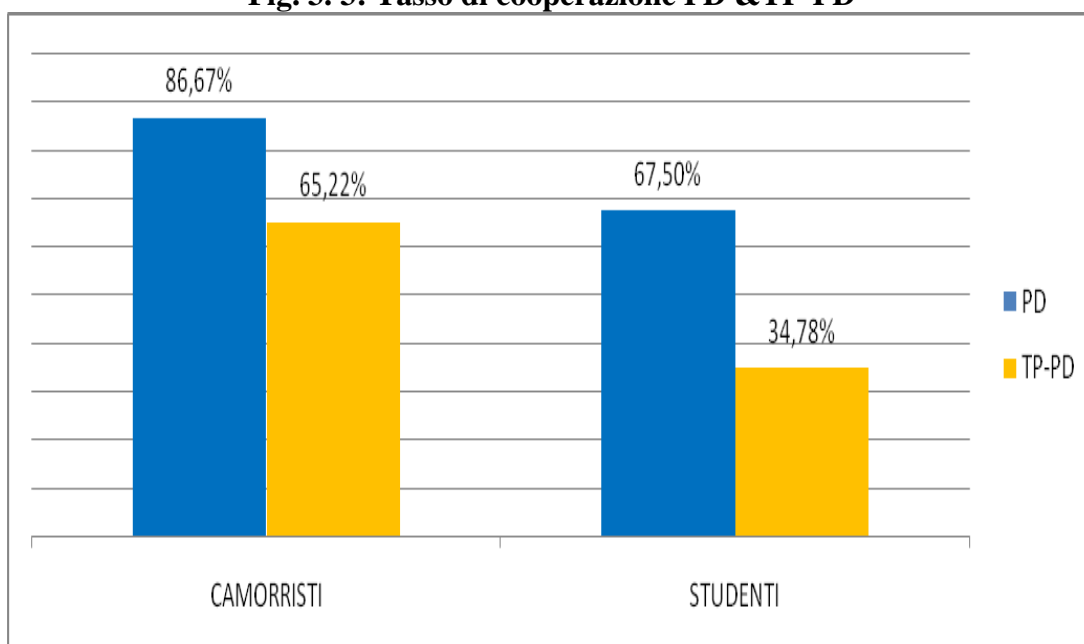
Per quanto riguarda il secondo aspetto, i camorristi sono passati da un tasso di cooperazione nel PD pari all'86,67% al 65,22% nel TP-PD.

La differenza tra le due percentuali si è rivelata estremamente significativa da un punto di vista statistico ( $p < 0,01$ ).

Lo stesso discorso è applicabile anche agli studenti dell'Università di Capua, che sono passati dal 67,50% nel PD al 34,78% nel TP-PD.

Dal test chi-quadrato, la differenza tra i due valori percentuali si è rivelata estremamente significativa ( $p < 0,01$ ).

**Fig. 3. 3: Tasso di cooperazione PD & TP-PD**



Il risultato relativo alla riduzione del tasso di cooperazione da parte dei due campioni nel TP-PD appare a prima vista illogico o per lo meno contraddittorio, proprio perché il modello utilizzato contempla nella seconda fase l'ingresso di un terzo soggetto chiamato a giudicare ed eventualmente sanzionare i comportamenti altrui.

In realtà, invece esistono alcuni casi nei quali l'inserimento delle sanzioni ha prodotto effetti opposti rispetto a quelli ipotizzabili.

Infatti, l'evidenza empirica, basata su esperimenti di laboratorio, ha dimostrato che l'imposizione di sanzioni in determinati contesti può condurre ad una diminuzione della cooperazione e della fiducia reciproca (Fehr, E., Rockenbach, B.; 2003).

Si consideri infatti l'esperimento seguente condotto in ambito contrattuale.

Due individui stipulano un accordo in base al quale una parte trasferisce una certa somma di denaro alla controparte, che con essa deve produrre un reddito di cui dovrà restituire una quota pattuita. Al momento in cui viene stipulato l'accordo, chi effettua il primo trasferimento può decidere se includere una clausola penale nel contratto, che sarà applicata se la somma restituita dalla controparte è inferiore a quanto pattuito.

Questo esperimento evidenzia che l'inclusione della clausola penale aumenta in modo significativo il tasso di inadempienza contrattuale della controparte e che la produttività degli investimenti è in media più bassa rispetto al caso in cui non sia possibile introdurre tale clausola nel contratto.

L'inclusione di incentivi negativi *spiazza* la cooperazione altruistica quando l'imposizione di sanzioni viene percepita come ingiusta dalla parte che la subisce, riducendo la sua propensione a cooperare.

Tale evidenza assume una rilevanza ancora maggiore se si considera che spesso le sanzioni non producono tale *effetto di spiazzamento* sulla cooperazione dei *free riders*.

Per esempio quando il contesto è quello della produzione di beni pubblici, la sanzione fa aumentare la cooperazione, dal momento che il *free riding* è considerato comportamento moralmente riprovevole e come tale il suo autore meritevole di punizione e la sua punizione desiderabile (Carbonara, E.; 2009).

Nel caso in questione ha quindi prevalso l'*effetto spiazzamento* e questo risultato per i camorristi ha una chiave di lettura ben precisa, rappresentata da un sentimento in loro radicato che vede, per esempio, nella confisca dei beni la peggior sciagura possibile in cui possano incorrere (Frigerio, L.; 2009).

Per un aderente ad una qualsiasi associazione criminale è preferibile finire in galera, essere ucciso che perdere la “roba”, il tesoro che si è riusciti a mettere insieme con una vita di delitti, traffici ed intrighi.<sup>64</sup>

Inoltre, il fatto che i camorristi di fronte alla minaccia delle sanzioni (incentivi negativi) abbiano assunto un comportamento meno cooperativo rispetto al PD, conferma la bontà della politica “persuasiva”, perseguita tra la metà degli anni ‘80 e ‘90, che ha fatto leva sull’apporto dei collaboratori di giustizia,<sup>65</sup> ai quali in cambio di informazioni utili per la risoluzione di significative e delicate indagini, furono concessi benefici (incentivi positivi), sotto forma di sconti di pena e varie forme di privilegi.

Infatti emerge in maniera chiara che, l’inasprimento delle sanzioni rappresenta uno strumento efficace per colpire la criminalità organizzata, ma non per dissuaderla ad assumere un atteggiamento collaborativo.

Sarebbe a questo punto interessante se in futuro si potesse ripetere l’esperimento su un campione di camorristi, applicando un modello di gioco che prevedesse nella seconda fase l’utilizzo di premi in luogo di penalità.

### **3.8. TP-PD: propensione alla punizione camorristi e studenti**

Sono stati anche analizzati i risultati emersi dalla seconda sessione del TP-PD, relativi alle decisioni assunte dagli individui C in merito alle sanzioni pecuniarie da infliggere ai giocatori A e/o B.

Si parte prima dal campione di camorristi.

---

<sup>64</sup>“Basta essere incriminati per il 416-*bis* ed automaticamente scatta il sequestro dei beni [...]. Cosa più brutta della confisca dei beni non c’è [...]. Quindi la cosa migliore è quella di andarsene”.

Queste le parole di Francesco Inzirillo, esponente di uno dei clan più importanti della mafia e leader degli scappati (i criminali costretti a fuggire dalla Sicilia per avere salva la vita dopo la seconda guerra di mafia degli anni 1978-1983), che ben sintetizzano il pensiero della criminalità organizzata circa la confisca dei beni.

<sup>65</sup>Giovanni Falcone ed Antonio Scopelliti furono tra i primi magistrati ad intuire l’importanza del fenomeno dei collaboratori di giustizia. A loro si deve l’adozione di numerosi provvedimenti volti ad incoraggiare l’utilizzo dei “pentiti” per la risoluzione di indagini che si trascinarono da anni senza alcuna soluzione, nonché per la formazione della cosiddetta “prova orale” nel dibattimento processuale.

L’apporto del loro operato si concretizzò nell’emanazione del decreto legge 15 gennaio 1991 n.8 convertito dalla legge 15 marzo 1991 n.82, che normò per la prima volta la figura del “collaboratore di giustizia”(nella norma chiamato semplicemente collaboratore).



La tabella 3.2 raffigurata in basso (che riproduce quella di Fehr) presenta in ciascuna cella la media delle punizioni, espresse in termini monetari, inflitte dagli individui C ai giocatori A e B, partecipanti alla prima sessione del gioco.

In parentesi è invece è riportata la percentuale delle volte nelle quali i soggetti C hanno deciso di applicare sanzioni pecuniarie in ciascuno dei quattro possibili casi: (CC), (CD), (CC), (DC).

Dalla lettura dei risultati si evince che la tendenza a punire da parte di C sia sensibilmente più bassa nei confronti del detenuto che manifesta un comportamento cooperativo quando, nella prima fase, si trova abbinato ad un soggetto che invece assume un atteggiamento opposto (in questo caso solo nell'8,70% dei casi C decide di applicare una sanzione nei confronti dei cooperatori). Sorprendentemente si riscontra invece che nel 45,65% dei casi i soggetti C decidono di sanzionare i cooperatori quando sono abbinati ad individui che hanno anch'essi cooperato.

Occorre però rilevare che nel primo caso oltre ad aversi una percentuale piuttosto bassa (come detto inferiore al 9%), l'ammontare medio della sanzione monetaria è nettamente inferiore (0,54 euro) rispetto a quella registrata nel secondo caso (2,91 euro).

Si riscontra invece una forte tendenza da parte dei camorristi a punire quei soggetti che defezionano quando sono abbinati ad individui che invece cooperano; nel 95,65% di tali casi i soggetti C puniscono i *free riders*, infliggendo in media una sanzione pecuniaria pari a 9,65 euro (superiore a tutte le altre).

Un dato interessante è rappresentato dal fatto che la tendenza a punire si registra anche quando nella prima sessione del gioco entrambi defezionano (nel 39,13% di tali casi i soggetti C puniscono tale comportamento), sebbene il valore medio della punizione (pari a 1,76 euro) sia nettamente inferiore rispetto a quella fatto registrare in una situazione di *free riding*.

Un *Wilcoxon rank test* indica che questa differenza è significativa ( $p < 0,05$ ), dimostrando che i camorristi considerano grave, e come tale punibile, l'atteggiamento non cooperativo, soprattutto quando ad esso si contrappone un comportamento collaborativo della controparte.

Tab. 3.2: Camorristi		
Il giocatore punito è	L'altro giocatore è un non cooperatore	L'altro giocatore è un cooperatore
Non cooperatore	1,76 (39,13%)	9,65 (95,65%)
Cooperatore	0,54 (8,70 %)	2,91(45,65%)
Il primo numero in ciascuna cella indica la media delle punizioni espressa in termini monetari inflitte dal giocatore C ai giocatori A e B, mentre il numero contenuto in parentesi esprime la percentuale dei casi nei quali C ha inflitto una punizione.		

Infine, nella Tabella 3.3 sono stati rappresentati i risultati emersi dalla regressione tra la spesa sostenuta dagli individui appartenenti alla categoria C, finalizzata alla punizione dei soggetti A e/o B e le variabili dummy rappresentate dalle situazioni verificabili:

1. entrambi i giocatori hanno defezionato (DD);
2. il giocatore punito ha defezionato mentre l'altro cooperato (DC);
3. il giocatore punito ha cooperato, mentre l'altro defezionato (CD);
4. la dummy esclusa è rappresentata dalla situazione di reciproca cooperazione (CC).

La stima conferma che la tendenza a punire è significativamente elevata nei confronti del *free rider*. Pur permanendo la tendenza a sanzionare anche quando entrambi cooperano (o entrambi defezionano), non si osserva una significativa differenza tra questi due casi.

In sintesi, i camorristi manifestano una spiccata tendenza a sanzionare (come si vedrà, superiore a quella degli studenti) quei soggetti che defezionano a fronte di un comportamento cooperativo degli individui ai quali sono abbinati.

Tab. 3.3: Regressione OLS con errori standard robusti (cluster sugli individui)		
Variabili	Coefficiente	Errori standard
Il giocatore punito ha defezionato (DC)	7.89	1.46***
Il giocatore punito ha cooperato (CD)	-1.22	0.56***
Entrambi i giocatori hanno defezionato (DD)	1.15	0.96
Costante	1.76	0.61***
$R^2 = 0,44$ N. =184 Note: ***Statisticamente significativo ad un livello pari all'1%; ** Statisticamente significativo ad un livello pari all'5%;		

I risultati dell'esperimento effettuato in laboratorio con gli studenti dell'Università di Capua sono rappresentati nella tabella 3.4.

Come già rilevato per i camorristi, anche per gli studenti la percentuale più elevata di punizione è stata registrata nelle situazioni di *free riding*.

Infatti nel 56,52% di tali casi gli studenti appartenenti alla categoria C puniscono i *free riders*, mentre un wilcoxon test ha evidenziato come la defezione non sia considerata una violazione particolarmente grave se reciproca.

Le differenze tra i due campioni sono molto significative sia perchè gli studenti, a differenza dei camorristi, non hanno mai punito i cooperatori, sia perché la percentuale delle volte nelle quali i camorristi hanno punito i non cooperatori nei casi “DC”, è stata quasi il doppio rispetto alla percentuale registrata per gli studenti (il 56,52% degli universitari contro il 95,65 % dei camorristi).

Tab.3.4: Studenti		
Il giocatore punito è	L'altro giocatore è un non cooperatore	L'altro giocatore è un cooperatore
Non cooperatore	1,48 (43,48%)	6,09 (56,52%)
Cooperatore	0	0

Il primo numero in ciascuna cella indica la media delle punizioni espressa in termini monetari inflitte dal giocatore C ai giocatori A e B, mentre il numero contenuto in parentesi esprime la percentuale dei casi nei quali C ha inflitto una punizione.

Non a caso i risultati rappresentati nella tabella 3.4 sono molto simili a quelli emersi dall'esperimento di Fehr (2004) su un campione di studenti; infatti, nel lavoro condotto dallo sperimentista austriaco, le punizioni nei confronti dei cooperatori sono risultate di entità trascurabile, indipendentemente dalla decisione assunta dalla controparte, così come sono stati puniti prevalentemente gli individui non cooperativi se abbinati a soggetti cooperativi. Tuttavia, anche in questo caso la percentuale delle volte nelle quali i soggetti appartenenti alla categoria C hanno sanzionato, è stata pari al 45%, comunque ben lontana dalla percentuale del 95,65% fatta registrare dai camorristi.

Tornando al campione di studenti, occorre inoltre segnalare che nel 43,48% dei casi di defezione reciproca sono state inflitte sanzioni. Tale percentuale risulta di poco superiore a quella fatta registrare dai camorristi, anche se il valore medio della punizione risulta essere inferiore (1,48 euro degli universitari, contro 1,76 dei detenuti di Secondigliano).

In sintesi, i risultati hanno fatto emergere due importanti aspetti, rappresentati dalla tendenza dei camorristi ad assumere un atteggiamento da una parte più cooperativo e dall'altra più punitivo.

Questo risultato è in linea con la tesi di Henrich, secondo la quale i soggetti maggiormente cooperatori sono proprio quelli che operano in ambiti nei quali vige una maggiore certezza della pena, ovverosia in quei contesti nei quali i “colpevoli” vengono duramente puniti.

In un mondo feroce ed implacabile come quello della camorra, si assiste a quotidiani regolamenti di conti tra clan ostili ma anche all'interno di essi, quando "il reo" contravviene ad accordi, patti, o consuetudini.

La maggiore tendenza a punire da parte dei camorristi invece assume una rilevante e significativa dimensione non solo nei confronti di soggetti che non cooperano, ma soprattutto nei confronti di quegli individui che assumono un tale comportamento a fronte di un atteggiamento collaborativo della controparte.

E' evidente che la ragione di questo maggiore accanimento da parte degli esponenti della camorra, derivi non solo da una loro più naturale propensione a punire, ma anche dal fatto che il comportamento dei *free riders* è equiparato a quello di un soggetto che si rende autore di uno "sgarro" (il cui termine nel gergo delle grandi organizzazioni criminali è sinonimo di provocazione, infrazione al codice interno di comportamento), che è un tipo di azione solitamente punita con la massima punizione possibile: l'omicidio.

Infine, il dato che i camorristi sanzionino anche i operatori quando questi ultimi sono abbinati a soggetti che defezionano<sup>66</sup>, non è solo spiegabile con una loro più generale e naturale tendenza a punire.

Infatti occorre precisare che in ambito criminale si tende talvolta a punire, anche se in forma non estrema, anche quei soggetti che manifestano comportamenti generalmente positivi e benevoli quando sono mal riposti, nel senso che sono indirizzati ad individui che invece manifestano atteggiamenti di segno opposto.

Al di là di ogni altra considerazione, preme però ribadire che anche in questa occasione i risultati dell'esperimento mettono in discussione la tesi di Becker.

Infatti i detenuti di Secondigliano hanno mostrato una forte propensione a punire, nonostante l'applicazione della relativa sanzione non producesse alcun beneficio economico, fosse addirittura per loro economicamente costosa, e non fosse nemmeno "giustificata" da una sete personale di vendetta, non avendo il "terzo" subito alcun danno diretto dal comportamento degli altri individui.

Questo tipo di comportamento, come visto in precedenza, è definito dagli studiosi "punizione altruistica", in quanto chi decide di sanzionare non lo fa in vista di un vantaggio personale, ma per impartire una lezione al soggetto che ha assunto un atteggiamento non conforme ai propri parametri di riferimento.

---

<sup>66</sup> La relativa percentuale è tuttavia limitata all'8,70%, con un ammontare medio della punizione esiguo e pari a 0,54 centesimi di euro.

### 3.9. Questionari: camorristi e studenti

Dopo aver completato la fase relativa al gioco, ad entrambi i campioni è stato richiesto di compilare un questionario, anch'esso assolutamente anonimo.<sup>67</sup>

La ragione di tale scelta risiede sia nell'opportunità di approfondire l'analisi delle differenze/affinità eventualmente esistenti tra i due campioni, sia di verificare la corrispondenza o meno tra i risultati del gioco e le risposte fornite ai quesiti.

Ciascun campione è stato chiamato a rispondere a sei domande, volte ad indagare sulla propensione alla cooperazione, competizione, alla reciprocità, sia essa positiva che negativa, ed ampliando l'analisi anche all'aspetto rappresentato dal peso che ciascun gruppo riconosce agli elementi casuali, quali la fortuna e la sfortuna, sugli accadimenti della vita.

Ad ogni soggetto del campione è stato richiesto di esprimere il proprio giudizio, barrando un numero da 1 a 4: un numero più elevato avrebbe indicato una maggiore condivisione dell'affermazione di volta in volta considerata nel questionario.<sup>68</sup>

Per ognuno dei campioni sono state calcolate le frequenze percentuali (calcolate al netto delle risposte errate e di quelle non fornite), associate a ciascuna delle opzioni espresse in corrispondenza di ogni domanda.

#### 3.9.1. Competizione e cooperazione

Con le prime due domande si ci è posti l'obiettivo di cogliere gli aspetti relativi alla propensione alla competizione ed alla cooperazione, effettuando i confronti tra i campioni e verificando complessivamente anche la coerenza tra le risposte fornite ai quesiti e le decisioni concretamente assunte nel gioco.

Si parte dalla prima domanda, cioè quella relativa al livello di competizione.

---

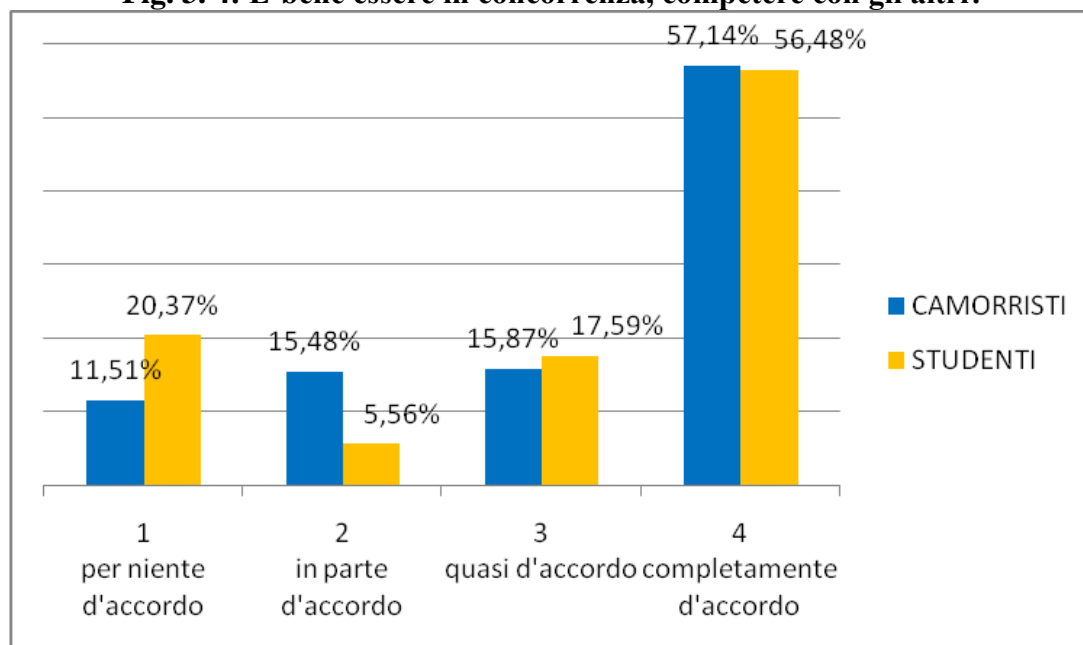
<sup>67</sup> Le domande del questionario, debitamente modificate, sono state riprese da un lavoro di Carpenter J. e Suki E. (2005), incentrato sull'analisi del grado di cooperazione di una comunità di pescatori.

<sup>68</sup> Si riporta, a titolo esemplificativo, una domanda sottoposta a ciascun campione:

*Barrando uno dei numeri da 1 a 4, indica quanto sei d'accordo con la seguente domanda (1 significa "per niente d'accordo", 2 significa "in parte d'accordo", 3 significa "quasi d'accordo", 4 significa "completamente d'accordo"):*

a) E' bene essere in concorrenza, competere con gli altri?    1   2   3   4

**Fig. 3. 4: E' bene essere in concorrenza, competere con gli altri?**



Dai dati, rappresentati dalla figura 3.4, emerge che le percentuali di coloro che sono *completamente d'accordo* nel considerare lo spirito competitivo come un aspetto positivo è quasi uguale per i camorristi e gli studenti ( 57,14% per i primi e 56,48% per i secondi), mentre il 15,87% dei detenuti di camorra ed il 17,59% degli universitari si dichiara *quasi d'accordo*.

Il 15,48% degli affiliati a clan camorristi ed il 5,56% degli studenti si ritiene solo *in parte d'accordo*, mentre il 20,37% degli universitari esprime invece l'assoluta contrarietà (*per niente d'accordo*), contro l'11,51% dei detenuti di Secondigliano.<sup>69</sup>

Da segnalare infine che il 2,33% dei camorristi e lo 0,92% degli studenti non ha fornito alcuna risposta.

Il test chi- quadrato ha evidenziato una differenza statisticamente significativa tra i due campioni ( $p < 0,05$ ), rivelando pertanto nei camorristi una propensione competitiva e concorrenziale molto più forte rispetto a quella emersa nel gioco ed un atteggiamento meno ostile alla concorrenza rispetto a quello manifestato dagli studenti.<sup>70</sup>

<sup>69</sup>Lo 0,79% dei camorristi hanno barrato contemporaneamente il numero 1 e 2 ed in base al criterio adottato, la risposta è stata considerata valida. In tal caso infatti si è provveduto a dividere per due la doppia risposta fornita da ciascun soggetto, assegnando 0,5 all'opzione 1 e 0,5 a quella 2. La risposta sarebbe stata considerata errata se invece fossero stati barrati tre o 4 numeri (es: 1,2,3 oppure 1,2,3,4) o anche due numeri (es: 1 e 4; 1 e 3; 2 e 4), in quanto abbinati a scelte contraddittorie ed incompatibili tra loro.

<sup>70</sup>Infatti la differenza tra i detenuti e gli studenti non si manifesta tanto in corrispondenza delle opzioni che esprimono condivisione (*completamente d'accordo* o *quasi d'accordo*), quanto di quelle che coincidono con un orientamento assolutamente contrario (*per niente d'accordo*), o di relativo dissenso/assenso (*in parte d'accordo*).

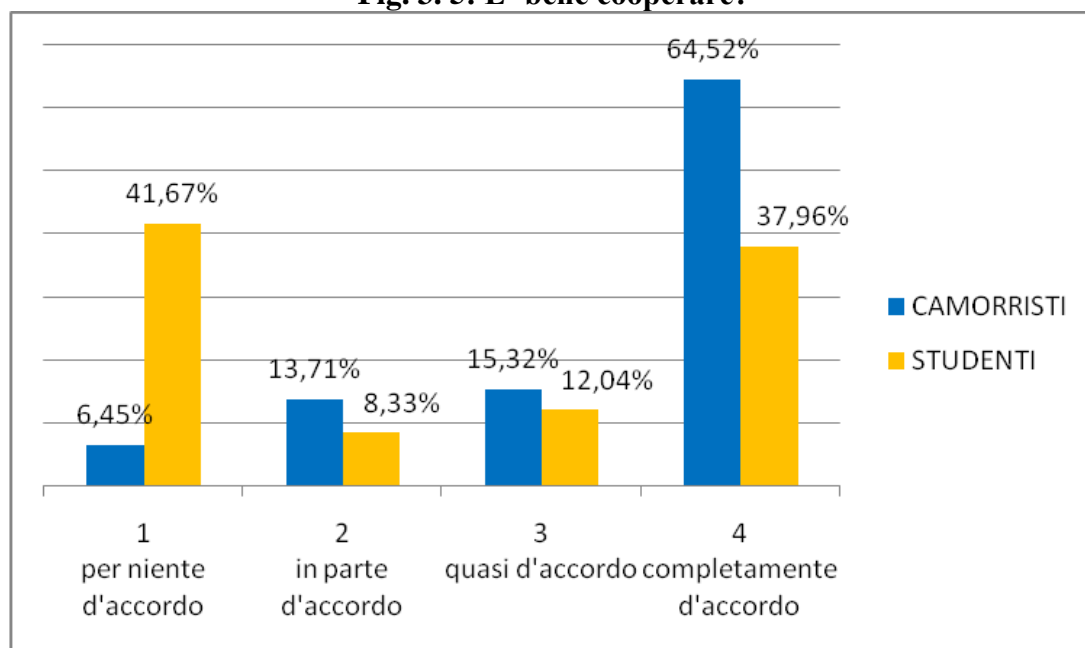
Questo risultato porterebbe a ritenere che lo spirito fortemente cooperativo degli uomini di camorra (emerso nel gioco e confermato dai risultati del quesito successivo), si esprima soprattutto all'interno del singolo clan, e che quindi la cooperazione e la collaborazione esistente all'interno di ciascuna "famiglia"<sup>71</sup> o tra alcune di esse, rappresenti lo strumento più idoneo per competere con gli altri gruppi criminali nella corsa agli affari illeciti ed al relativo controllo del territorio.

Questa interpretazione è supportata dal fatto che la camorra, a differenza della mafia che invece possiede una struttura verticistica, presenta un'organizzazione pulviscolare, molto complessa e frastagliata al suo interno, in quanto composta da molti clan, diversi tra loro per tipo di influenza sul territorio, struttura organizzativa, forza economica e modo di operare.

Tra le varie famiglie si costituiscono con molta frequenza delle alleanze e dei cartelli, che però rappresentano più che altro dei patti di non belligeranza, talmente fragili da rompersi con particolare facilità, dando luogo a loro volta a nuove e sanguinose faide.

I risultati del quesito relativo alla cooperazione confermano invece i risultati del gioco e quindi la forte predisposizione a cooperare dei camorristi rispetto agli studenti.

**Fig. 3. 5: E' bene cooperare?**



Infatti, gli universitari appaiono più determinati nell'esprimere l'assoluta contrarietà per lo spirito competitivo, mentre i camorristi propendono per una posizione, che seppur critica, appare meno netta.

<sup>71</sup> Il termine famiglia per gli uomini di camorra ha un significato forte, assoluto, diverso da quello che comunemente la società attribuisce ad esso. Infatti il camorrista chiama "famiglia" il clan organizzato al quale aderisce per perseguire scopi illeciti ed al quale è legato da tale fedeltà assoluta, che è considerato un tradimento non solo la defezione ma addirittura la stessa conversione all'onestà ( Saviano, R.; 2006).

Dalle percentuali rappresentate nella figura 3.5, emerge una propensione alla cooperazione molto più elevata tra i camorristi, visto che il 64,52% di essi considera in maniera assolutamente positiva (*completamente d'accordo*) la cooperazione, a fronte di una percentuale di studenti nettamente inferiore e pari al 37,96%.

Il 15,32% dei detenuti di Secondigliano si ritiene invece *quasi d'accordo* nel considerare la cooperazione come un fattore positivo contro il 12,04% degli studenti, mentre il 13,71% dei camorristi e l'8,33% degli studenti manifestano un moderato apprezzamento (*in parte d'accordo*) per la cooperazione.

Infine, solo il 6,45% dei camorristi, esprime un giudizio assolutamente negativo (*per niente d'accordo*) sull'opportunità di svolgere una qualsiasi attività in modo collegiale.

La differenza con la relativa percentuale degli studenti (41,67%) risulta nettamente inferiore ed è sintetizzata dal test chi-quadrato, che ha confermato l'esistenza di differenze estremamente significative da un punto di vista statistico tra i due campioni ( $p < 0,01$ ).

Da segnalare infine che una percentuale pari all'3,88% dei camorristi ed allo 0,92% degli studenti, non hanno fornito alcuna risposta a questo quesito.

Un dato interessante è rappresentato dal fatto che il 35% del campione di camorristi si è dichiarato *completamente d'accordo* nell'assumere un comportamento sia cooperativo che competitivo (in sostanza ha barrato in entrambe le occasioni l'opzione 4 che corrisponde a quella della massima condivisione), mentre la percentuale degli studenti che ha espresso questo stesso orientamento si è rivelata molto più bassa, pari al 8,33%.

In sintesi, i camorristi preferiscono concorrere al raggiungimento degli obiettivi fissati (competizione) attraverso forme di cooperazione (per usare una metafora ciclistica, prediligono la crono a squadre), molto più di quanto facciano gli studenti, che invece si mostrano più inclini a raggiungere i relativi traguardi attraverso "fughe solitarie".

Le risposte fornite dai camorristi al quesito sulla competizione, confermerebbe tuttavia anche la precarietà e la debolezza delle forme di collaborazione (accordi, cartelli, ecc) attuate nell'ambito dell'attività criminale.

### **3.9.2. Reciprocità positiva e negativa**

Con le seguenti si è cercato di cogliere un altro importante aspetto relativo ai campioni testati: quello della *reciprocità*, sia essa positiva che negativa.

Anche in questo caso l'obiettivo non è stato soltanto di verificare le eventuali affinità o differenze esistenti tra i due gruppi, ma anche di accertare la coerenza tra i risultati emersi dal gioco e le risposte fornite ai quesiti.

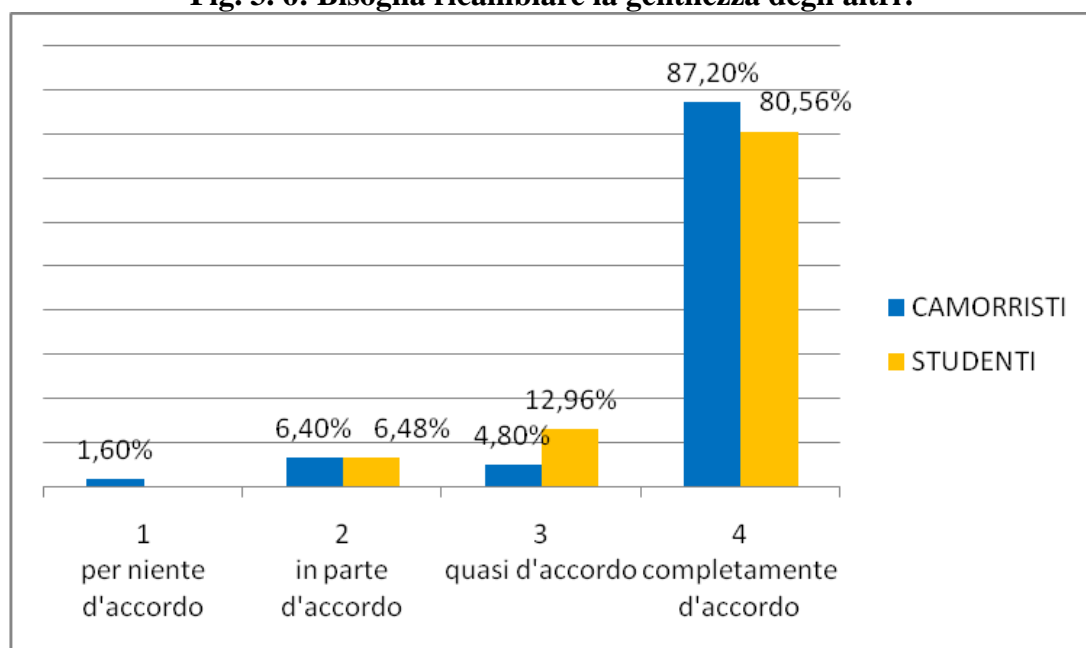


La prima domanda fa riferimento alla *reciprocità positiva*, mentre la seconda a quella *negativa*.

Si parla di *reciprocità positiva e negativa*, riferendosi rispettivamente a risposte gentili per azioni gentili ed a risposte “punitiva” per azioni percepite come scorrette ed inique.

Saranno in prima luogo analizzate le risposte fornite alla domanda relativa alla *reciprocità positiva*, rappresentate nella figura.3.6.

**Fig. 3. 6: Bisogna ricambiare la gentilezza degli altri?**



La percentuale di coloro che condivide in maniera assoluta (*completamente d'accordo*) il principio secondo il quale bisogna ricambiare con un analogo comportamento la gentilezza altrui, è maggiore tra i camorristi (87,20%) che tra gli studenti (80,56%).

Le posizioni si invertono in corrispondenza dell'opzione 3 (*quasi d'accordo*), a favore della quale si esprimono il 12,96% degli studenti ed il 4,80% dei camorristi.

Per quanto riguarda le ultime due opzioni, il 6,48% degli studenti ed il 6,40% dei detenuti di Secondigliano esprimono una parziale e relativa condivisione (*in parte d'accordo*) con un atteggiamento reciprocante positivo, mentre l'1,60% dei camorristi manifesta il totale disaccordo (*per niente d'accordo*).

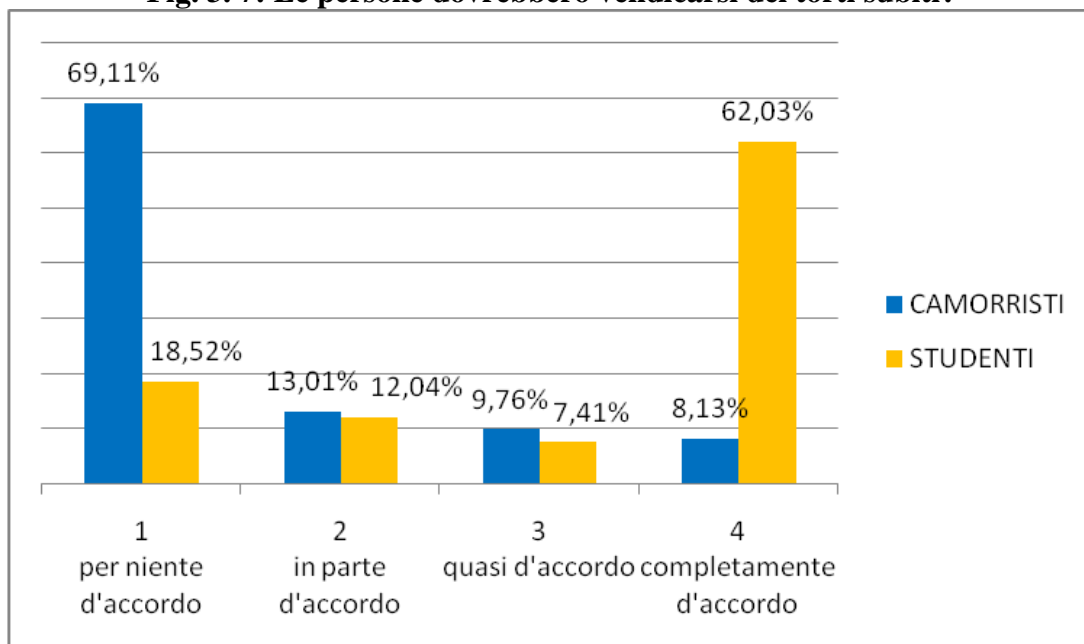
Da segnalare infine che una percentuale pari allo 0,92% degli studenti ed al 3,10% dei camorristi non ha fornito alcuna risposta.

Il dato più interessante è che tra i campioni non si sono rilevate differenze statisticamente significative e tale risultato mette in rilievo nel comportamento dei detenuti di Secondigliano un'implicita ma non per questo trascurabile contraddizione rispetto a quanto emerso nel gioco.<sup>72</sup>

Infatti nella fase della seconda sessione del TP-PD, nel caso dei camorristi era emerso che il “terzo” aveva punito addirittura nel 45,65% dei casi i cooperatori a fronte di un comportamento analogo assunto dalla controparte, mentre nella stessa situazione gli studenti, molto più coerentemente con quanto espresso nei questionari, avevano deciso di non punire alcun giocatore.

La stessa contraddizione si è manifestata anche nelle risposte fornite dagli uomini di camorra al quesito sulla *reciprocità negativa* dai cui risultati, rappresentati nella figura 3.7, si evidenziano, rispetto al caso precedente, differenze molto più marcate tra i due campioni.

**Fig. 3. 7: Le persone dovrebbero vendicarsi dei torti subiti?**



La percentuale di coloro che condivide in pieno (*completamente d'accordo*) lo spirito di vendetta è maggiore tra gli studenti universitari (62,03%), i quali distanziano di molti punti i camorristi (8,13%).

Al livello immediatamente inferiore si rileva una leggera prevalenza dei camorristi, visto che il 9,76% di essi si dichiara *quasi d'accordo*, contro il 7,41% degli studenti.

Per quanto riguarda invece le ultime due opzioni, il 13,01% dei detenuti di Secondigliano ed il 12,04% degli universitari esprimono una parziale e relativa condivisione (*in parte d'accordo*) con

<sup>72</sup>Si parla di implicita contraddizione, poiché nella seconda fase del TP-PD il soggetto chiamato a decidere se applicare o meno una punizione è un “terzo”, che dalle decisioni altrui non ha comunque ricevuto né un vantaggio né un danno.

un comportamento vendicativo, mentre il totale disaccordo (*per niente d'accordo*) lo manifesta il 69,11% dei camorristi a fronte di una percentuale nettamente inferiore di studenti, pari al 18,52%. Da segnalare infine che lo 0,92% degli universitari ed il 4,65% dei detenuti di Secondigliano non ha risposto a tale quesito.

A differenza del quesito relativo alla *reciprocità positiva*, il test chi-quadrato ha evidenziato l'esistenza di una differenza estremamente significativa da un punto di vista statistico tra i valori percentuali dei due campioni ( $p < 0,01$ ).

Pertanto gli universitari risultano più vendicativi dei camorristi, nonostante questi ultimi nel gioco abbiano deciso di punire nel 95,65% dei casi i *free riders* (contro "appena" il 56,52% degli studenti).

Al di là di ogni altra specifica considerazione, il dato più rilevante che emerge, è che le risposte dei detenuti ai due quesiti sulla *reciprocità* non sono apparse in linea con le decisioni concretamente assunte nell'ambito del gioco.

Tale contraddizione contiene in realtà una spiegazione ben precisa.

Un tratto caratteristico della personalità degli uomini di camorra è infatti quello della cosiddetta *doppia morale*, che consiste nel valutare diversamente gli stessi comportamenti a seconda che questi siano tenuti da diverse persone o in vista di diversi obiettivi.

Per la camorra ammazzare un individuo è atto giusto e necessario, meritevole addirittura del perdono di Dio in quanto giustificato dal fatto che la vittima potrebbe sovvertire l'ordine esistente. Durante le mattanze le donne dei clan si riuniscono in chiesa ad implorare la Madonna, affinché aiuti la popolazione a comprendere che la violenza in atto sia giusta e necessaria, mentre i sicari si ritirano in preghiera innanzi ad un'immagine sacra prima di compiere un'azione criminale.

Quanto detto conduce al discorso sul particolare rapporto che i camorristi vivono con la religione, che per essi non rappresenta solo una forma scaramantica o un residuo culturale ma una vera e propria forma spirituale che ne determina le scelte più intime (Esposito, M; 2004).

Un altro esempio è rappresentato dalla devozione che manifestano nei confronti di alcune figure religiose come quella della Madonna del Carmine, riconosciuta come "protettrice della camorra" nonché di alcune figure di Santi, in onore dei quali gli stessi familiari degli affiliati sono soliti partecipare alle processioni religiose.

A Scampia (cioè nella zona da dove provengono la maggior parte dei detenuti di camorra ristretti a Secondigliano), in alcuni laboratori di stoccaggio della droga per consuetudine, dopo aver tagliato trentatré panetti di hascisc per volta, pari al numero degli anni di Cristo, ci si ferma per trentatré minuti e si riprende il lavoro non prima di aver effettuato il segno della croce. Lo stesso accade con le bustine di cocaina che spesso prima di essere distribuite ai pusher, vengono bagnate e benedette

con l'acqua di Lourdes dal capozona ,nella speranza che il loro consumo non produca alcun danno ai fruitori.

Sempre a Scampia nel rito di affiliazione alla camorra dei ragazzini di età compresa tra i 12 ed i 17 anni, è prevista la partecipazione alla Messa ed il ricevimento della Comunione sia dei membri del clan presenti che degli adolescenti che si apprestano ad aderire ad essi.

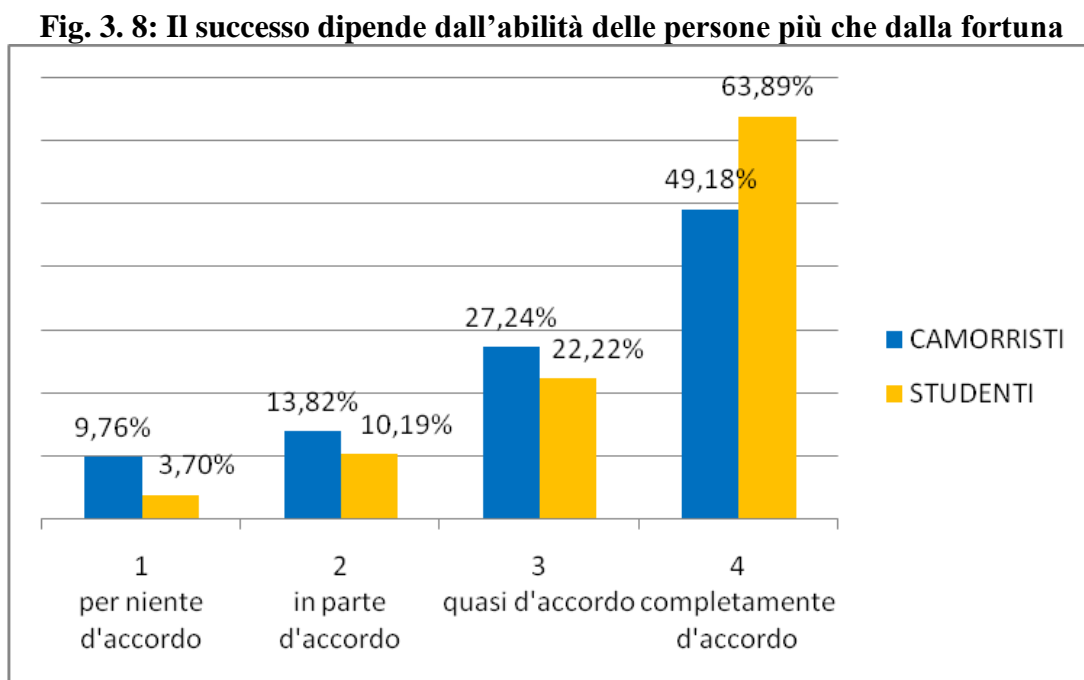
Questi aspetti fanno quindi comprendere che i risultati del questionario e quelli del gioco non sono casualmente discordanti, in quanto evidenziano quella che è un tratto caratteristico della criminalità organizzata rappresentato dalla *doppia morale*, che porta i camorristi a *predicare bene* (come nei questionari) e *razzolare male* (come risulta dalla forte propensione punitiva dimostrata nel gioco).

### 3.9.3. Il successo e l'insuccesso: abilità o fortuna, colpa o sfortuna

Un altro aspetto oggetto di indagine è stato quello di analizzare il grado di considerazione che ciascuno dei due campioni possiede nei confronti dei fattori casuali (quali la fortuna e la sfortuna) e del peso ad essi riconosciuto nell'incidere sugli eventi della vita.

In sostanza si tende a testare, se i campioni considerino più determinanti negli accadimenti della vita i comportamenti individuali o gli eventi casuali.

Le risposte fornite dai campioni in merito alla prima delle due domande sono rappresentati nella Figura 3.8.



La percentuale di coloro che si dichiara *completamente d'accordo* nell'attribuire all'abilità più che alla fortuna il maggior peso ai fini del successo, è più alta tra gli universitari (63,89%) che tra i camorristi (49,18%).

Al livello immediatamente inferiore la percentuale maggiore è quella dei camorristi, visto che il 27,24% di essi si dichiara *quasi d'accordo* nell'attribuire una maggiore importanza alle qualità personali che non alla cosiddetta buona sorte, contro il 22,22% degli studenti.<sup>73</sup>

Per quanto riguarda le ultime due opzioni, il 13,82% dei detenuti di Secondigliano ed il 10,19% degli studenti rappresentano le rispettive percentuali di intervistati che si dichiarano *in parte d'accordo* nel riconoscere alle capacità individuali un ruolo chiave per il successo, mentre il 9,76% dei camorristi, ed il 3,70% degli universitari si dichiarano *per niente d'accordo*.

Lo 0,92% degli studenti ed il 3,88% dei detenuti di Secondigliano non ha fornito invece alcuna risposta, mentre lo 0,78% di questi ultimi ha fornito una risposta non valida.<sup>74</sup>

Dal test chi-quadrato, rispetto alle risposte fornite a tale quesito, non è emersa alcuna differenza statisticamente significativa tra i due campioni.

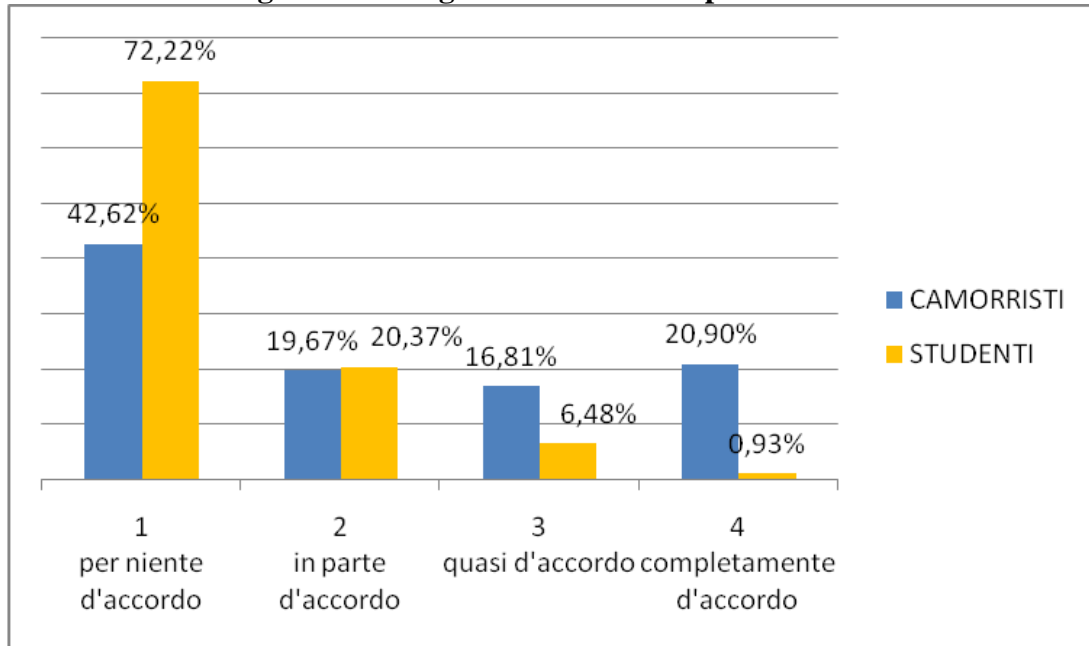
Nell'altro quesito si è cercato invece di verificare il peso che ciascuno dei gruppi assegna agli eventi casuali nel determinare gli eventi negativi della vita

---

<sup>73</sup>Un solo camorrista, che corrisponde allo 0,78% del relativo campione, ha barrato contemporaneamente il numero 3 e 4 ed in base al criterio già adottato in precedenza la risposta è stata considerata valida.. In tal caso si è diviso per due la risposta fornita ed assegnato 0,5 all'opzione 3 e 0,5 a quella 4.

<sup>74</sup>In questo caso le risposte sono state considerate errate perché sia lo 0,78% ha barrato contemporaneamente il numero 1 ed il numero 4, che chiaramente corrispondono a valutazioni opposte.

**Fig. 3. 9: Le disgrazie si verificano per sfortuna**



Come è possibile constatare dalla lettura del grafico rappresentato nella figura 3.9, la percentuale di coloro che si dichiara *completamente d'accordo* nell'attribuire alla sfortuna un ruolo fondamentale nel causare disgrazie è del 20,90% per i camorristi e dello 0,93% per gli universitari.

Al livello immediatamente inferiore si registra un leggero incremento della percentuale riferita agli universitari, visto che il 6,48% di essi si dichiara *quasi d'accordo*, quantunque tale valore continui ad essere sempre inferiore rispetto a quello dei camorristi, che si attesta al 16,81%.

In corrispondenza dell'opzione 2, le percentuali riferite ai due campioni risultano pressoché simili, visto che il 20,37% degli studenti di Capua ed il 19,67% dei detenuti si dichiarano *in parte d'accordo*.

Invece la percentuale degli universitari che si dichiara *per niente d'accordo* nell'individuare nella sfortuna la causa degli eventi sfavorevoli è pari al 72,22% (valore che rappresenta quasi i 3/4 dell'intero campione), di molto superiore a quella dei camorristi che si attesta al 42,62%.

Da segnalare infine che il 4,65% dei camorristi e lo 0,92% degli studenti non ha fornito alcuna risposta, mentre lo 0,78% dei primi ha dato una risposta non valida.<sup>75</sup>

Rispetto a questo quesito, dal test chi-quadrato la differenza tra camorristi e studenti è risultata estremamente significativa da un punto di vista statistico ( $p < 0,01$ ) e questo risultato presenta diversi motivi di spiegazione.

Occorre in primo luogo tener presente che i soggetti che formano i due campioni, pur provenendo dallo stesso ambito territoriale, posseggono un diverso bagaglio culturale.

<sup>75</sup> La risposta è stata considerata errata perché sono stati barrati contemporaneamente i numeri 1 e 3.

Da ciò ne deriva che gli universitari, che hanno intrapreso un percorso di studi ben avviato e consolidato, tendono ad assumere un atteggiamento più razionale, mentre i detenuti di Secondigliano, il cui livello di scolarizzazione, nella maggior parte dei casi, si ferma al titolo di licenza media, risultano maggiormente legati a stereotipi, più tipici della cultura popolare napoletana, che legano gli eventi negativi della vita ad aspetti che richiamano alla superstizione. Quest'ultima rappresenta quella credenza di natura irrazionale che tutti gli eventi futuri possano essere in qualche modo influenzati da particolari comportamenti o da oggetti, senza che esista una relazione logica e causale tra di essi.<sup>76</sup>

Un altro elemento importante da sottolineare è che i camorristi attribuiscono alla sfortuna un peso più influente nelle disgrazie rispetto a quello riconosciuto alla fortuna nei casi di successo e in questo tipo di visione emerge un atteggiamento autoassolutorio o per lo meno indulgente con se stessi, concetto ben espresso nel 1958 nella *teoria dell'attribuzione* dallo psicologo Fritz Heider. Secondo lo studioso austriaco quando si ci trova di fronte a un evento e se ne analizza la causa, si ci può basare su una dimensione interna o esterna rispetto a se stesso, e stabile o instabile in termini temporali.

Insomma è possibile attribuire un esame fallito alla propria impreparazione, a un improvviso malumore del docente oppure alla sua costante ed inevitabile antipatia nei confronti dello studente. In questo quadro, fortuna e sfortuna, sono cause esterne instabili, che assolvono da eventuali colpe, rappresentando un errore di protezione del *self*, tanto più che spesso si tende ad attribuire i successi alle proprie capacità ed i fallimenti alla sfortuna.

Questa teoria apparirebbe quella più idonea a spiegare il comportamento dei camorristi, teso a voler attribuire le ragioni dello stato detentivo alla malasorte più che alle proprie scelte sbagliate e proiettato a riconoscere alla sfortuna molto più che alla fortuna una particolare incidenza negli eventi della vita.

Questo aspetto ben spiega anche l'atteggiamento fortemente punitivo adoperato dai camorristi nel gioco. Esso ben si lega ad una concezione fatalista, incline ad assegnare a fattori e situazioni esterne ed imponderabili, indipendenti dalle stesse volontà individuali, la "responsabilità" di scelte e decisioni concrete, che incidono negativamente sulla vita dei singoli e su quelle della collettività in genere (si pensi al traffico sullo smaltimento dei rifiuti, sul quale la camorra nel corso degli anni ha costruito un autentico impero finanziario, a danno della salute di centinaia di persone).

---

<sup>76</sup>Matilde Serao, la grande giornalista e scrittrice napoletana, cofondatrice de "Il Mattino" insieme al marito Eduardo Scarfoglio, così scriveva sulla diffusa cultura della superstizione a Napoli: "Tutte le superstizioni sparse nel mondo sono raccolte a Napoli e ingrandite, moltiplicate poiché la sua credulità è frutto dell'ignoranza, della miseria e delle sventure che a Napoli si sono alternate dai diversi attacchi del colera all'eruzione del Vesuvio nel 1872".

### 3.10. Sintesi dei risultati significativi

Il risultato più rilevante emerso dagli esperimenti, è rappresentato dalla conferma delle differenze comportamentali esistenti tra camorristi e studenti, sia dal lato della propensione cooperativa che di quella punitiva.

Sotto il primo aspetto, i detenuti di Secondigliano in entrambe le versioni del gioco, hanno evidenziato una predisposizione a cooperare (86,67% nel PD e 65,22% nel TP-PD) maggiore rispetto a quella degli studenti (67,50% nel primo gioco e 34,78% nel secondo).

La differenza tra le rispettive percentuali di cooperazione, si è rivelata statisticamente significativa in entrambi i giochi e l'unico dato che ha accomunato i due campioni è stato che di fronte alla possibilità/minaccia di subire sanzioni (TP-PD), entrambi hanno ridotto il livello di cooperazione (*effetto spiazzamento*) rispetto a quello espresso nel PD (ove non era prevista la figura del terzo giudicante).

Per quanto riguarda l'altro aspetto analizzato, cioè quella della propensione a punire, nella seconda fase del TP-PD i camorristi chiamati a giudicare i comportamenti altrui, hanno evidenziato una tendenza a sanzionare molto più elevata di quella degli studenti.

Infatti i detenuti di Secondigliano, non solo hanno punito nei casi di *free riding* (nel 95,65% dei casi), ma anche in quelli di reciproca cooperazione (45,65%) e defezione (39,13%); questa forte inclinazione punitiva si è spinta a tal punto da arrivare a sanzionare (seppur in una percentuale inferiore al 9%) anche i cooperatori nella situazione di *free riding*.

Gli studenti di contro, hanno manifestato una propensione alla punizione nettamente inferiore, non avendo penalizzato alcun cooperatore ed avendo sanzionato i *free riders* in misura significativamente inferiore (nel 56,52% dei casi).<sup>77</sup>

Le risposte fornite ai questionari, hanno sostanzialmente confermato la maggiore predisposizione cooperativa dei camorristi rispetto agli universitari, ancorchè i primi abbiano evidenziato un forte spirito competitivo, non emerso invece nel gioco.

Il dato in controtendenza rispetto a quanto registrato nel TP-PD, si è evidenziato in relazione ai quesiti sulla *reciprocità*, dalle cui risposte entrambi i campioni sono risultati da un punto di vista positivo reciprocanti, mentre i camorristi si sono rivelati addirittura meno vendicativi degli studenti. Questi ultimi aspetti, relativamente agli uomini dei clan, non sono apparsi in linea con i risultati del gioco, nel quale invece i detenuti hanno manifestato una forte propensione punitiva.

---

<sup>77</sup>Da segnalare, che seppur gli studenti abbiano punito in una percentuale leggermente superiore i casi di reciproca defezione (43,48%), il valore medio della punizione è risultato inferiore (1,48 euro per gli universitari ed 1,76 per i detenuti di Secondigliano).



## CAPITOLO 4

### *Detenuti comuni: esperimenti e questionari.*

#### **4.1. Premessa**

L'attività di ricerca è stata ampliata ai detenuti comuni al fine di verificare le eventuali affinità e/o differenze con i campioni precedentemente testati.

L'esperimento è stato realizzato nel giugno del 2013 presso la Casa Circondariale di S. Maria Capua Vetere,<sup>78</sup> la cui struttura, costruita negli anni '90, denuncia da tempo il cronico problema del sovraffollamento, ospitando quasi un migliaio di detenuti di fronte ad una capienza regolamentare di poco superiore a 500 unità.

Il campione, composto da 109 detenuti, è stato selezionato in modo da garantire che i suoi componenti avessero le stesse caratteristiche anagrafiche (fascia di età compresa tra i 20 ed i 30 anni) e la stessa provenienza territoriale (la regione Campania) di quelli testati precedentemente.

I soggetti del campione risultavano tutti condannati in via definitiva per vari reati (furto, omicidio, traffico di stupefacenti, abusi sessuali) e non appartenevano ad alcun clan camorristico.<sup>79</sup>

Per lo svolgimento dell'esperimento è stata adottata la stessa procedura seguita per i camorristi, provvedendo ad affiggere un avviso nell'area ricreativa<sup>80</sup> e conducendo il test durante l'orario destinato allo svolgimento delle attività di reinserimento.

Anche in questo caso l'adesione dei partecipanti è stata convinta e massiccia.

L'ipotesi di ricerca è che esistessero significative differenze tra camorristi e detenuti comuni, sia dal lato della propensione cooperativa che punitiva.

I risultati dell'esperimento hanno confermato tale ipotesi, in quanto nel PD i detenuti comuni hanno cooperato in misura inferiore sia rispetto ai camorristi che agli studenti, sebbene solo la differenza tra i due campioni di criminali sia risultata statisticamente significativa.

---

<sup>78</sup>Santa Maria Capua Vetere è un'importante cittadina di circa 30.000 abitanti situata in provincia di Caserta. La struttura carceraria dista pochissimi km dalla sede dell'Università di Capua.

<sup>79</sup>Tuttavia, nell'ambito territoriale dell'agro aversano la presenza della camorra è forte ed invadente in ogni contesto socio- economico e pertanto non può del tutto escludersi un'influenza anche sulla microcriminalità.

<sup>80</sup> In questo avviso, al pari di quelli precedenti, si precisava che la relativa attività sarebbe stata condotta da alcuni ricercatori dell'Università di Napoli e di Salerno, su alcuni gruppi della popolazione campana, e che l'eventuale partecipazione avrebbe garantito un compenso compreso tra 10 e 18 euro.

Ovviamente anche in tal caso le somme vinte da ciascun partecipante sono state accreditate su un apposito conto corrente ad essi intestato e gestito dal personale contabile dell'Istituto penitenziario.

Nel TP-PD invece i delinquenti comuni hanno fatto registrare un livello di cooperazione quasi simile a quello dei camorristi e superiore a quello degli studenti (in tal caso la differenza con gli universitari è risultata statisticamente significativa).

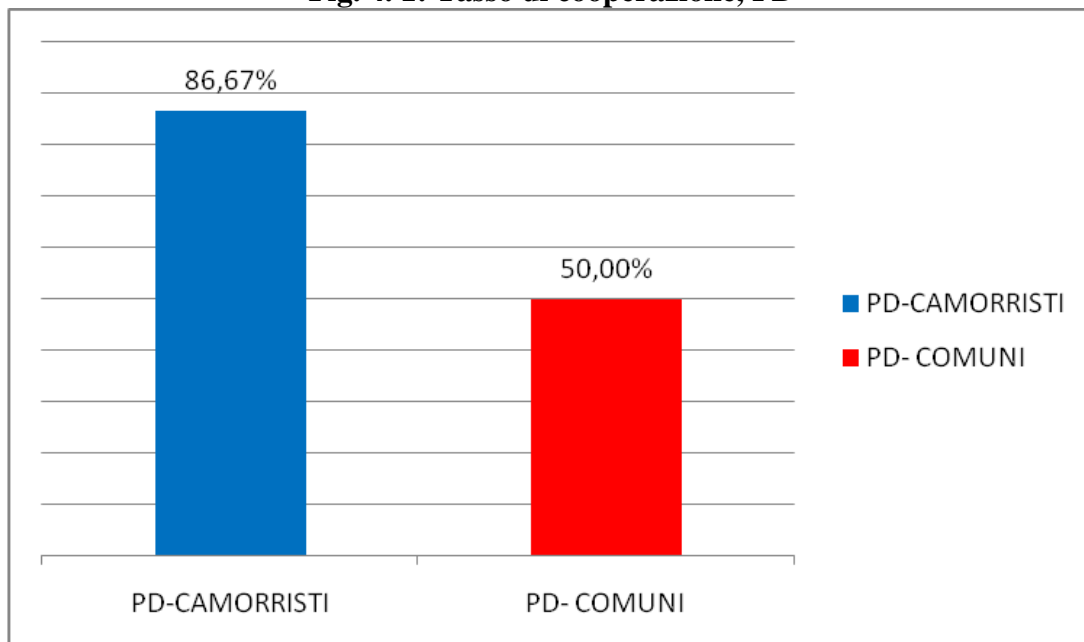
Questo cambio di rotta è dovuto al fatto che i detenuti di S, Maria Capua Vetere, a differenza dei camorristi (ma anche degli studenti), hanno assunto un comportamento più collaborativo dinanzi alla possibilità di subire sanzioni.

Per quanto riguarda invece la tendenza a sanzionare, i detenuti comuni hanno manifestato una propensione punitiva maggiore di quella degli studenti, mentre rispetto ai camorristi le differenze hanno riguardato soprattutto la modalità applicativa.

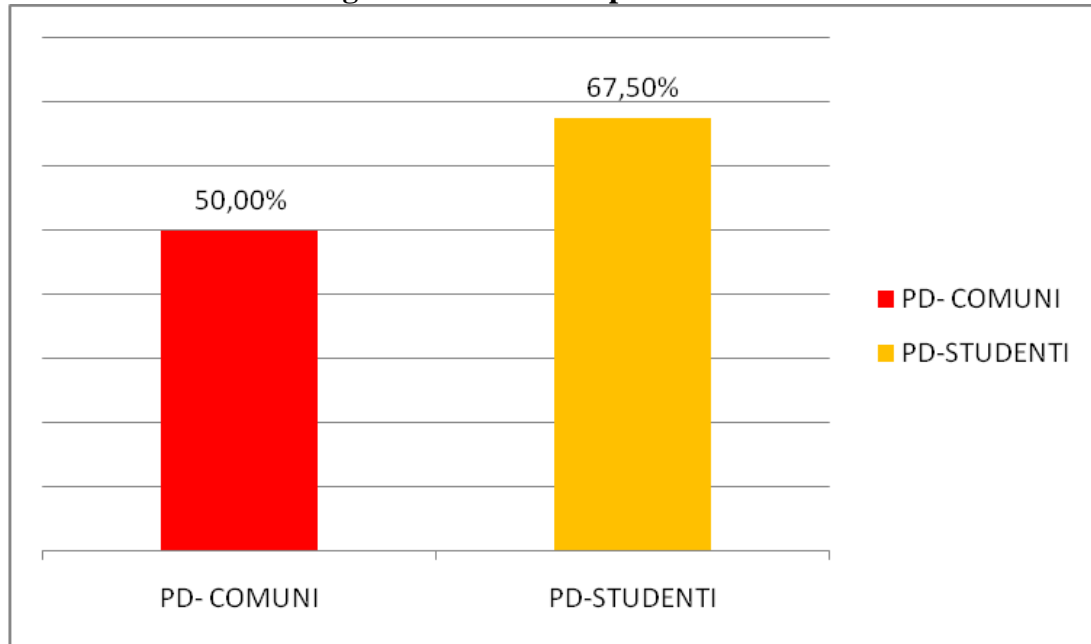
#### 4.2. PD: propensione alla cooperazione detenuti comuni

Come si evince dalla lettura dei grafici in basso (figura 4.1 e 4.2), la percentuale dei detenuti comuni che manifesta un comportamento cooperativo nel PD è pari al 50%, inferiore rispetto a quella fatta registrare nello stesso gioco dai camorristi (86,67%) e dagli studenti universitari (67,50%).

**Fig. 4. 1: Tasso di cooperazione, PD**



**Fig. 4. 2: Tasso di cooperazione PD**



La differenza tra il tasso di cooperazione dei criminali comuni e quello dei camorristi è risultata da un punto di vista statistico estremamente significativa ( $p < 0,01$ ), mentre il test chi-quadrato non ha evidenziato una differenza altrettanto significativa tra gli studenti ed i detenuti comuni.

In sintesi, i detenuti di S. Maria Capua Vetere evidenziano maggiori affinità, dal punto di vista dell'attitudine cooperativa, con gli studenti che non con i camorristi.

Questo risultato dimostra che la maggiore o minore propensione a cooperare potrebbe essere influenzata dal contesto nel quale si forma e si evolve la personalità individuale o, al contrario, che siano le preferenze stesse a condizionare la scelta associativa.

In quest'ultimo caso si potrebbe ritenere che più gli individui siano cooperativi, maggiore sia la possibilità che aderiscano ad una struttura associativa di tipo criminale.

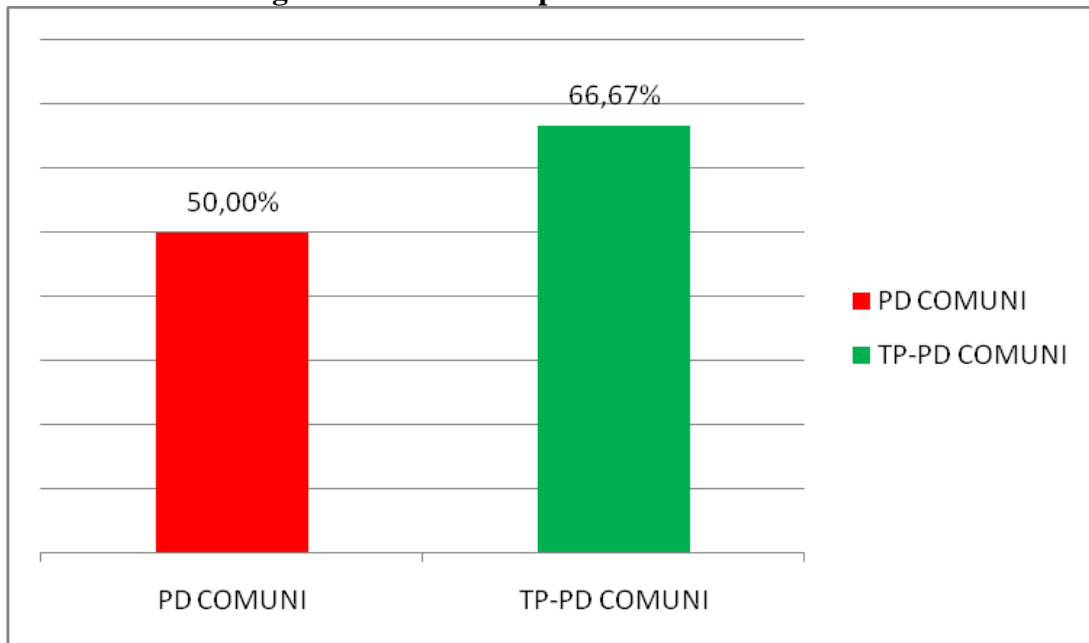
Tra una banda di delinquenti comuni ed un'organizzazione di stampo camorristico/imprenditoriale esiste una differenza sostanziale, dal punto di vista organizzativo, strutturale, regolamentare, dell'attività e della relativa modalità di svolgimento, per finire alla durata stessa della forma associativa, che nel caso della criminalità comune è quasi sempre temporanea ed occasionale, mentre nell'altro caso si presenta strutturale e di medio-lungo termine.

Infatti, nella maggior parte dei casi, i reati commessi dai delinquenti comuni (furti, reati sessuali, rapine, omicidi) non sono frutto di un'attività programmata ed esercitata all'interno di una struttura organizzativa, ma spesso rappresentano la conseguenza di difficili situazioni personali, legate a problemi di tossicodipendenza o di degrado sociale, economico e culturale.

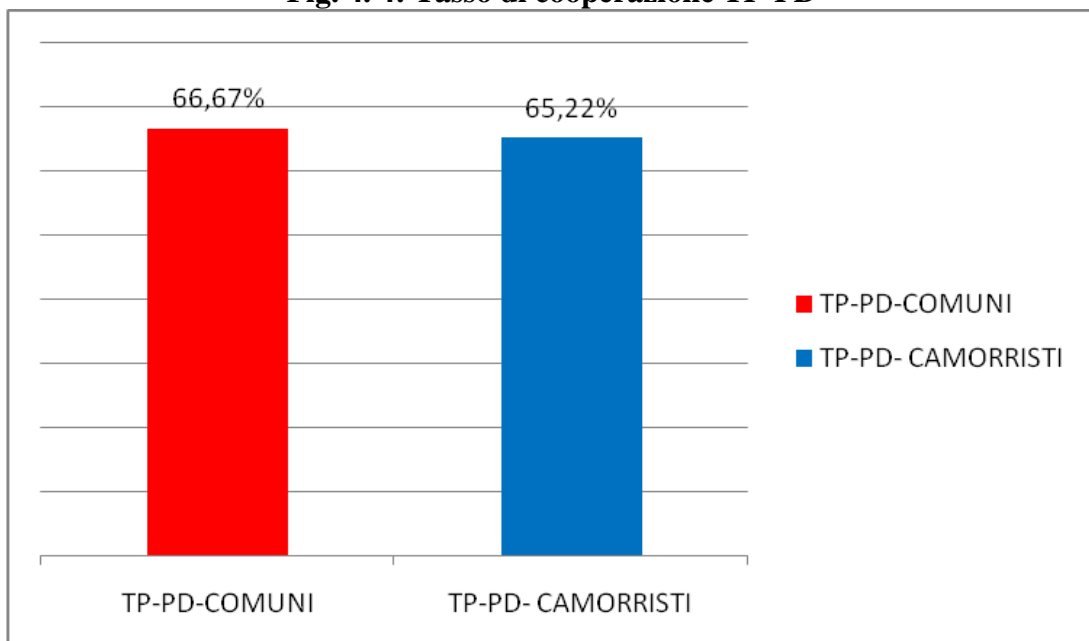
### 4.3. TP-PD: propensione alla cooperazione detenuti comuni

Nel secondo tipo di gioco, cioè nel TP-PD i risultati sono diversi da quelli registrati nel PD, in quanto i camorristi e gli studenti da una parte, ed i detenuti comuni dall'altra, hanno reagito in maniera opposta rispetto alla possibilità che venisse applicata una sanzione.

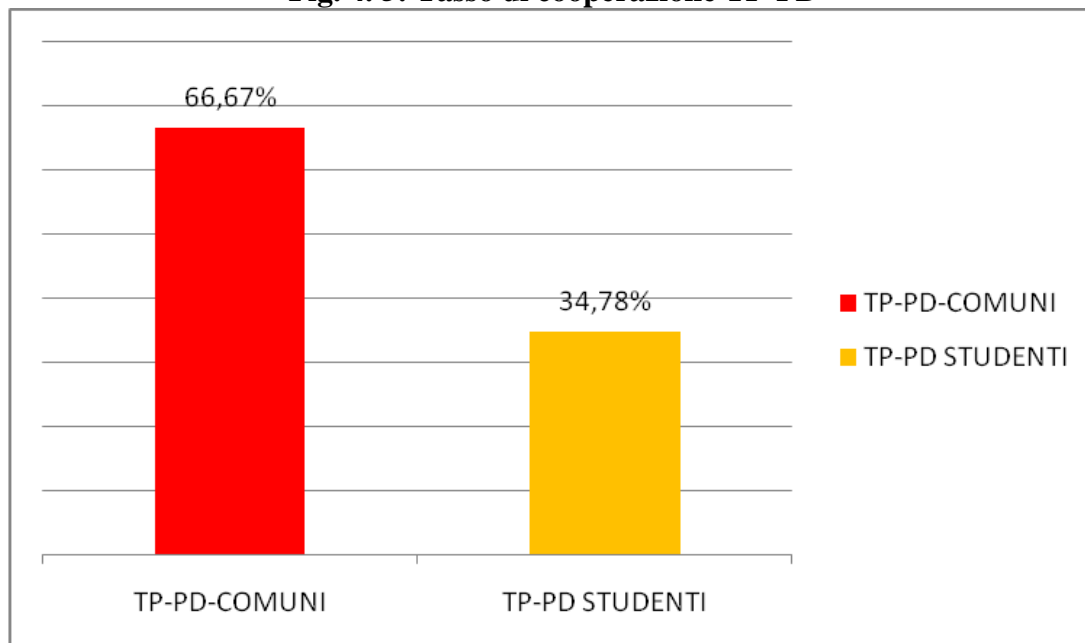
**Fig. 4. 3: Tasso di cooperazione PD & TP-PD**



**Fig. 4. 4: Tasso di cooperazione TP-PD**



**Fig. 4. 5: Tasso di cooperazione TP-PD**



Il dato interessante è rappresentato dal fatto che nel TP-PD, si registra un incremento della percentuale di detenuti comuni che coopera, passata dal 50% del PD al 66,67% del TP-PD, sebbene tale differenza secondo il test chi-quadrato non risulti statisticamente significativa.

L' incremento fatto registrare dai detenuti di S.Maria Capua Vetere nel TP-PD, consente a questi ultimi di superare, seppur di poco, la percentuale di cooperazione fatta segnare dai camorristi (66,67% contro 65,22%), anche se la differenza tra i due valori percentuali non risulti statisticamente significativa.

La differenza nel TP-PD tra i detenuti comuni (66,67%) e gli studenti (34,78%) si presenta invece estremamente significativa da un punto di vista statistico ( $p < 0,01$ ).

Il risultato registrato nel TP-PD per i criminali comuni è in linea con quanto emerso dall' esperimento di Birkeland (2011), nel quale i detenuti, anch'essi appartenenti alla categoria dei comuni e quindi non aderenti ad alcuna forma associativa,<sup>81</sup> hanno evidenziato un comportamento molto più orientato alla fiducia ed all'altruismo, di fronte alla possibilità/minaccia di subire una punizione.

---

<sup>81</sup>I detenuti utilizzati da Birkeland per il suo esperimento erano ristretti in un penitenziario di media sicurezza, situato alla periferia di Bergen, seconda città per ordine di importanza della Norvegia.

Da segnalare inoltre che anche il gruppo di controllo utilizzato da Birkeland<sup>82</sup> nel suo esperimento, al pari di quanto registrato nel campione di studenti universitari, ha evidenziato una riduzione del comportamento altruistico di fronte alla minaccia di sanzioni.

Il fatto che nel TP-PD le percentuali di cooperazione dei due campioni di criminali siano prossime, paradossalmente finisce per rafforzare la tesi che tra camorristi e detenuti comuni vi siano differenze comportamentali.

Infatti se i detenuti comuni hanno aumentato il loro livello di cooperazione nel timore evidente di subire sanzioni da parte di terzi, i camorristi, a fronte a questa stessa eventualità, hanno avuto una reazione opposta, riducendo sensibilmente l'atteggiamento cooperativo.

La maggiore sensibilità dimostrata dai delinquenti comuni di fronte alla possibilità di subire una punizione potrebbe essere motivata dal fatto che questo tipo di criminalità, a differenza di quella organizzata, dotata fin dalla sua origine di un proprio codice interno, si presenta meno strutturata ed organizzata e quindi più incline ad accettare le regole imposte dall'esterno.

Non a caso i delinquenti comuni talvolta svolgono attività illecite per conto della camorra ed anche quando operano in maniera autonoma, sono comunque obbligati ad acquisire una sorta di "autorizzazione" da parte dei clan più influenti, in relazione alla modalità, alla tipologia ed ai confini territoriali entro i quali l'attività illegale può essere svolta.

#### **4.4.TP-PD: propensione alla punizione detenuti comuni**

Per quanto attiene invece la propensione a punire da parte dei detenuti comuni, nella tabella 4.1 sono rappresentate le percentuali relative ai casi nei quali i soggetti C hanno deciso di punire i giocatori partecipanti alla prima fase del gioco, in corrispondenza di ciascuno dei quattro casi possibili : (CC), (CD), (CC), (DC).

---

<sup>82</sup>Il gruppo di controllo era costituito da individui selezionati casualmente da una popolazione rappresentativa della media nazionale per quanto riguarda il reddito, l'istruzione, l'occupazione e residente nella zona dove ha sede la Facoltà di Economia di Bergen.

Tab.4.1: Detenuti comuni		
Il giocatore punito è	L'altro giocatore è un non cooperatore	L'altro giocatore è un cooperatore
Non cooperatore	1,76 (41,30%)	6,67 (67,39%)
Cooperatore	1,57 (15,22%)	4,37 (52,17%)

Il primo numero in ciascuna cella indica la media delle punizioni espressa in termini monetari inflitte dal giocatore C ai giocatori A e B, mentre il numero contenuto in parentesi esprime la percentuale dei casi nei quali C ha inflitto una punizione.

Dalla lettura della tabella risulta evidente che i delinquenti comuni a differenza degli studenti ed al pari dei camorristi, puniscono i cooperatori anche quando questi risultano abbinati ad individui che defezionano (la relativa percentuale è del 15,22%), e che parimenti infliggono sanzioni nel 52,17% dei casi di reciproca cooperazione e nel 41,30% di casi di reciproca defezione.

Nel 67,39% dei casi, il campione di delinquenti comuni punisce i soggetti che defezionano se abbinati a cooperatori.

Dall'analisi risulta evidente che i delinquenti comuni hanno una propensione alla punizione maggiore degli studenti, mentre per un confronto con i camorristi è stata effettuato un'indagine più approfondita.

A tal riguardo, nella tabella 4.2 sono rappresentati i risultati emersi dalla regressione tra la spesa sostenuta dai delinquenti comuni appartenenti alla categoria C, finalizzata alla punizione dei soggetti A e/o B e le variabili dummy rappresentate dalle situazioni verificabili:

1. entrambi i giocatori hanno defezionato (DD);
2. il giocatore punito ha defezionato mentre l'altro cooperato (DC);
3. il giocatore punito ha cooperato, mentre l'altro defezionato (CD);
4. la dummy esclusa è rappresentata dalla situazione di reciproca cooperazione (CC).

Tab. 4.2: Regressione OLS con errori standard robusti (cluster sugli individui)		
Variabili	Coefficiente	Errori standard
Il giocatore punito ha defezionato (DC)	2.30	1.46
Il giocatore punito ha cooperato (CD)	-2.80	1.12**
Entrambi i giocatori hanno defezionato (DD)	-2.61	0.99***
Costante	4.37	0.93***
$R^2 = 0.1297$ N. =184 Note: ***Statisticamente significativo ad un livello pari all'1%; ** Statisticamente significativo ad un livello pari all'5%;		

Diversamente da quanto riscontrato per i camorristi, non emerge una differenza statisticamente significativa per quanto riguarda la severità dell'ammontare della punizione, tra la situazione di reciproca cooperazione e quella di defezione/cooperazione.

Questo risultato è da imputare ad un atteggiamento più indulgente che i detenuti di S.Maria Capua Vetere, rispetto a quelli di Secondigliano, hanno nei confronti dei *free riders*; ciò è stato confermato dalla realizzazione per i due campioni di un Wilcoxon rank, il cui esito ha infatti evidenziato una differenza statistica non significativa.

Questa maggior indulgenza della criminalità comune nei confronti dei *free riders*, da una parte può essere dovuta al fatto che quest'ultima, a differenza della camorra, non è dotata di un rigido sistema di regole (che prevede la massima punizione per chi "sgarra"), dall'altra dal fatto che essendo i delinquenti comuni meno cooperativi (a meno che non vi siano meccanismi di condizionamento esterno, rappresentati dalla minaccia di applicare sanzioni), sono portati a giudicare in maniera meno intransigente i non cooperatori.

Un dato invece che accomuna i camorristi ed i delinquenti comuni è rappresentato dal fatto che anche questi ultimi puniscono meno i cooperatori quando sono abbinati ai defezionatori, rispetto ai casi di reciproca cooperazione e tale differenza è risultata statisticamente significativa.

Infine un altro aspetto interessante, è che i detenuti comuni, a differenza dei camorristi, giudicano in maniera sostanzialmente differente la reciprocità positiva e quella negativa, sanzionando in misura maggiore i casi di cooperazione reciproca rispetto a quelli di defezione reciproca (tra le due fattispecie risulta una differenza statisticamente significativa).



Una spiegazione di tale comportamento può essere data richiamandosi all' esito del gioco del PD, nel quale il livello di cooperazione dei detenuti comuni si era attestato su un livello sensibilmente più basso (50%) rispetto a quello dei camorristi (86,67%) e dove l'aumento fatto registrare nel TP-PD, più che essere frutto di una libera scelta, può essere imputato al timore di subire una sanzione nella seconda fase del gioco.

Da ciò ne consegue che i detenuti comuni avendo una minore propensione cooperativa, giudicano in maniera più severa i casi reciproca cooperazione che non quelli di reciproca defezione.

#### 4.5. Questionari: detenuti comuni

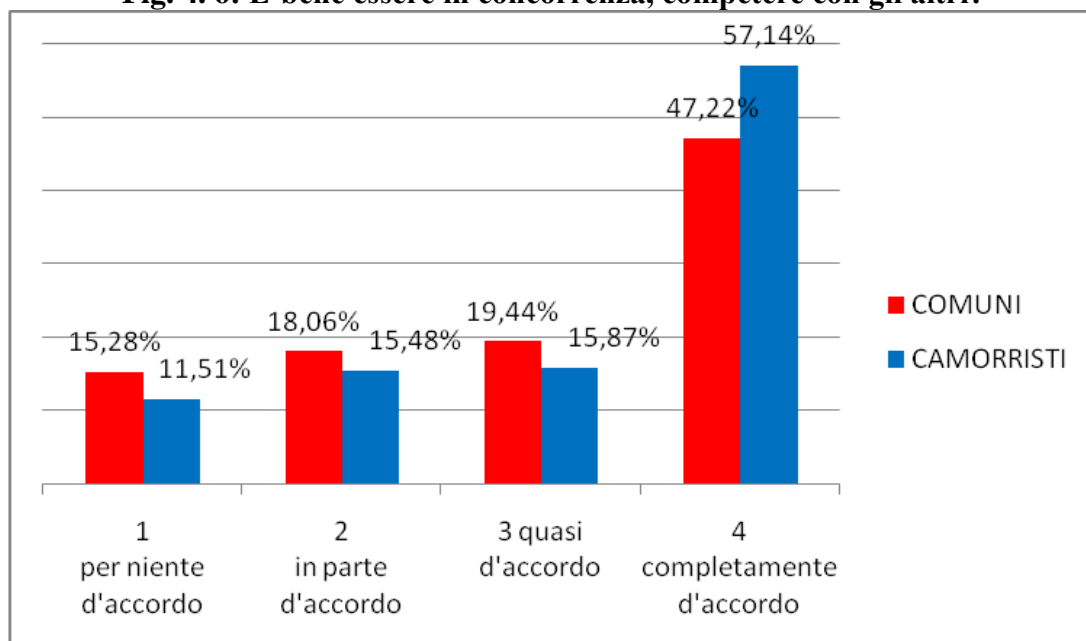
Al termine del gioco è stato somministrato ai detenuti comuni lo stesso questionario sottoposto in precedenza al campione di camorristi ed a quello di studenti universitari; anche in tal caso l'obbiettivo è di cogliere eventuali differenze/affinità con il comportamento assunto nel gioco, nonché di effettuare i confronti con gli altri due gruppi precedentemente testati.

##### 4.5.1. Competizione e cooperazione

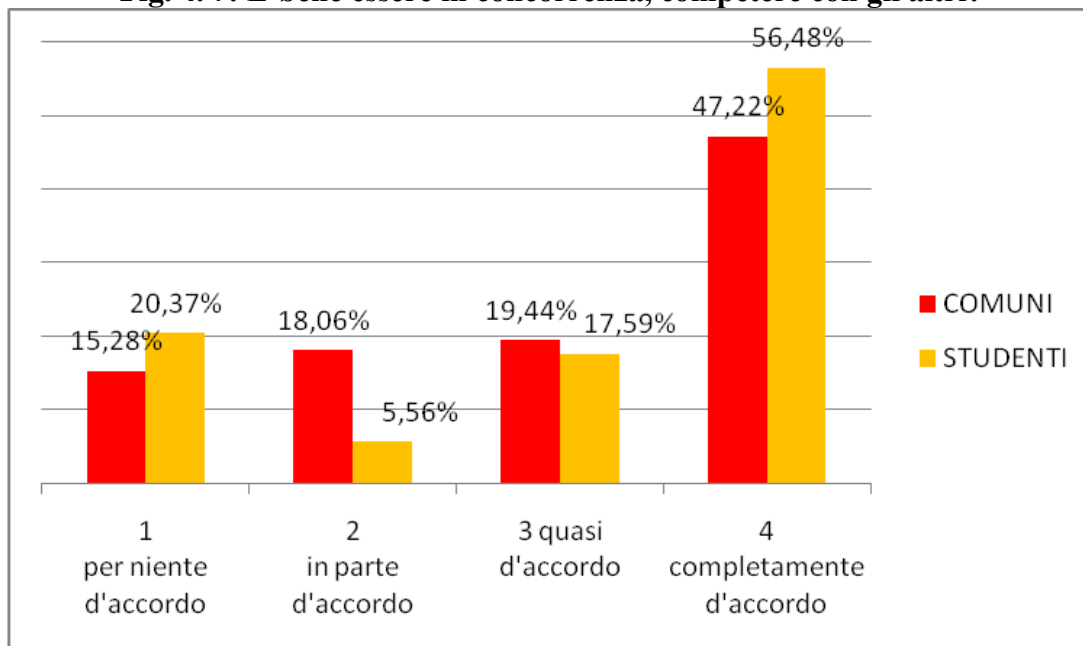
Anche in questo caso con le prime due domande ci si è posti l'obbiettivo di verificare se nei detenuti comuni prevalga lo spirito competitivo o quello cooperativo, confrontando i relativi risultati con quelli registrati nel gioco e con le risposte fornite dai camorristi e dagli studenti.

Come in precedenza, a ciascun soggetto è stato chiesto di barrare un numero da 1 a 4, ognuno dei quali esprime in misura crescente il grado di condivisione rispetto a ciascuna domanda/affermazione.

**Fig. 4. 6: E' bene essere in concorrenza, competere con gli altri?**



**Fig. 4. 7: E' bene essere in concorrenza, competere con gli altri?**



Dalle figure 4.6 e 4.7, che mettono a confronto i risultati riferiti ai detenuti di S. Maria con quelli degli altri due campioni, risulta che la percentuale dei detenuti comuni che sono *completamente d'accordo* nel considerare lo spirito competitivo come un aspetto positivo è pari al 47,22%, a fronte di una percentuale del 57,14% e del 56,48% fatta registrare rispettivamente dai camorristi e dagli studenti.

I detenuti di S. Maria Capua Vetere colmano almeno in parte questo gap visto che il 19,44% di essi si ritiene *quasi d'accordo* con l'assumere un atteggiamento competitivo (contro il 15,87% dei camorristi ed il 17,59% degli universitari), mentre il 18,06% degli stessi si ritiene in *parte d'accordo* (contro il 15,48% dei detenuti di Secondigliano ed il 5,56% degli studenti).

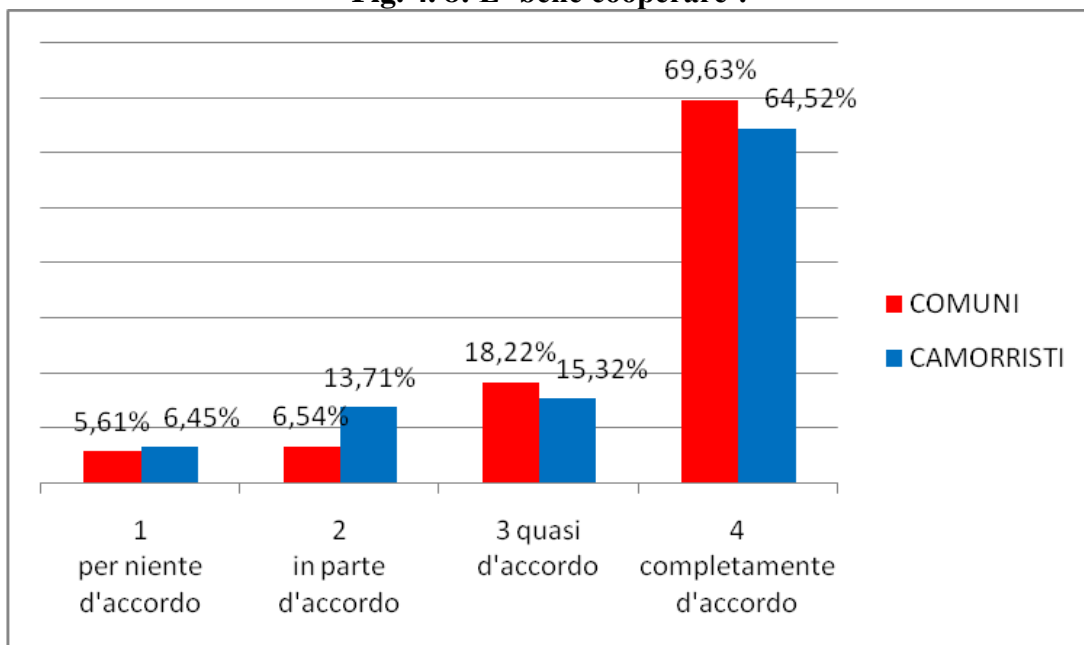
Il 15,28% dei detenuti di S. Maria Capua esprime l'assoluta contrarietà (*per niente d'accordo*), a fronte del 20,37% degli studenti e dell'11,51% dei camorristi.

Dal test chi- quadrato è emersa una differenza statisticamente significativa tra i detenuti comuni e gli studenti ( $p < 0,05$ ), mentre tra i primi ed i camorristi non si sono rilevate differenze altrettanto significative.

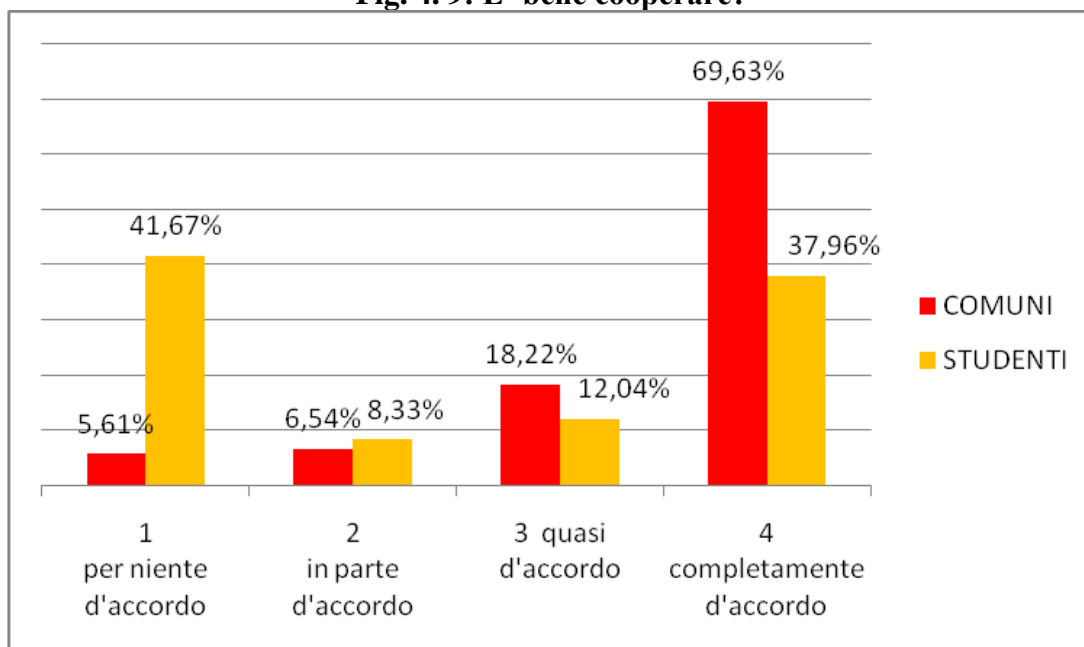
Un ulteriore elemento che accomuna i due campioni di criminali è rappresentato dal fatto che il 32% dei detenuti di S. Maria Capua Vetere si è dichiarato *completamente d'accordo* nell'assumere un comportamento sia competitivo che cooperativo e tale percentuale risulta molto più vicina a quella dei camorristi (il 35% di essi ha espresso la stessa preferenza) che a quella degli studenti (l'8,33%).

Anche il successivo quesito, quello posto per misurare il livello di condivisione dello spirito cooperativo, ha evidenziato l'esistenza di maggiori affinità tra gli uomini di camorra ed i detenuti comuni, anche se per quanto riguarda questi ultimi il discorso si presenta un po' più articolato.

**Fig. 4. 8: E' bene cooperare ?**



**Fig. 4. 9: E' bene cooperare?**



Il 69,63% dei detenuti di S. Maria Capua Vetere (contro il 64,52% dei camorristi ed appena il 37,96% degli studenti) considera in maniera assolutamente positiva (*completamente d'accordo*) la cooperazione.

Questa tendenza trova una conferma anche al livello immediatamente inferiore, visto che il 18,22% dei detenuti comuni si ritiene *quasi d'accordo* nel considerare la cooperazione come un fattore positivo (contro il 15,32 dei camorristi ed il 12,04% degli studenti).

Il 6,54% dei delinquenti comuni manifesta una relativa condivisione (*in parte d'accordo*), a fronte di una percentuale pari al 13,71% ed al 8,33% evidenziata rispettivamente dall'altro gruppo di detenuti e dagli universitari.

Il 5,61% del campione di S. Maria Capua Vetere esprime un giudizio negativo (*per niente d'accordo*) sull'opportunità di svolgere una qualsiasi attività in un ambito associativo; quest'ultimo dato evidenzia ulteriormente la differenza esistente tra delinquenti comuni e studenti (la cui percentuale in tal caso è pari al 41,67%), mentre il risultato riferito ai camorristi (6,45%) non mette in rilievo sostanziali differenze tra le due tipologie di detenuti.

Da segnalare che l'1,83% dei detenuti comuni non ha fornito alcuna risposta a questo quesito.

Dal test chi- quadrato è risultata una differenza statistica estremamente significativa tra detenuti comuni e studenti ( $p < 0,01$ ), a differenza di quanto invece rilevato dal confronto tra i due campioni di criminali.

I risultati ottenuti nel questionario presentano molti punti in comune con quelli osservati nel TP-PD.

Infatti anche in quel contesto era stato rilevato da parte dei due campioni di criminali un livello di cooperazione pressochè simile (il 66,67% tra i delinquenti comuni ed il 65,22% tra i camorristi) a fronte di un comportamento meno collaborativo manifestato dagli studenti universitari e testimoniato da una percentuale nettamente inferiore (34,75%).

Se però i camorristi confermano sia nelle due versioni del gioco che nei questionari una forte propensione a cooperare, il comportamento dei detenuti comuni non si presenta altrettanto coerente, in quanto nel PD avevano manifestato una tendenza cooperativa non altrettanto evidente.

La motivazione dell'affinità tra i risultati emersi nel TP-PD e quelli nel questionario trova la sua spiegazione nel fatto che i detenuti comuni esprimono una maggiore propensione alla cooperazione quando sono condizionati dal giudizio esterno, sia esso certo ed esplicito come quello emesso da un terzo nella seconda fase del TP-PD, che anche solo ipotetico, come nel caso del questionario, considerato dai detenuti di S. Maria Capua Vetere come una sorta di interrogatorio e quindi preliminare all'emissione di un giudizio.

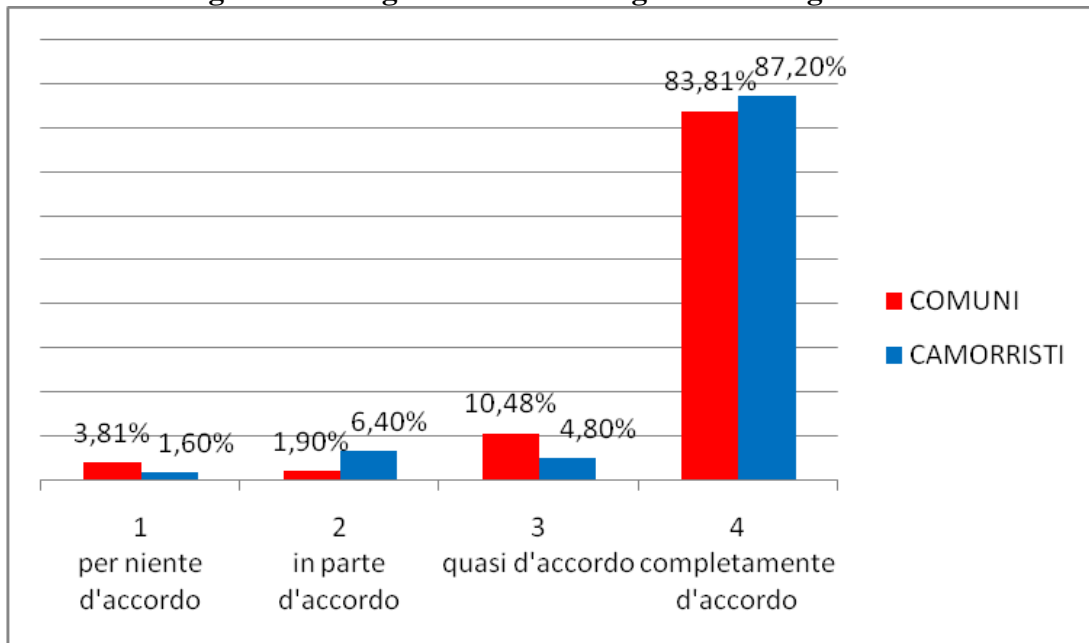
Per i detenuti comuni si potrebbe quindi parlare di una forma di *cooperazione condizionata*, nella quale il fattore condizionante è rappresentato proprio dalla minaccia del giudizio e quindi della punizione.

#### 4.5.2. Reciprocità positiva e negativa

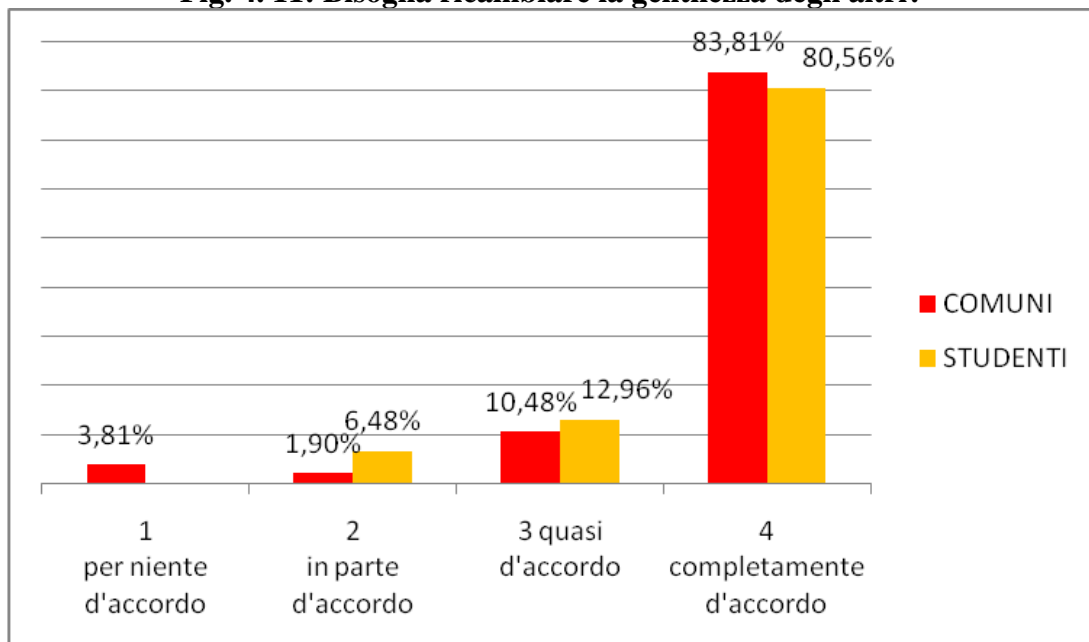
Altrettanto interessanti sono i risultati ottenuti dalle risposte fornite dai detenuti comuni in relazione alle domande sulla *reciprocità positiva* e su quella *negativa*.

Si inizia analizzando prima i risultati ottenuti di quella *positiva*.

**Fig. 4. 10: Bisogna ricambiare la gentilezza degli altri?**



**Fig. 4. 11: Bisogna ricambiare la gentilezza degli altri?**



La percentuale dei detenuti di S. Maria Capua Vetere che si ritiene *completamente d'accordo* nel ricambiare la gentilezza altrui è pari all'83,81%, di poco inferiore a quella dei camorristi (87,20%) e di poco superiore a quella degli studenti (80,56%).

Si ritiene invece *quasi d'accordo* con tale comportamento il 10,48% dei detenuti comuni, a fronte del 12,96% e del 4,80% fatti registrare rispettivamente dagli universitari e dai detenuti di Secondigliano.

L' 1,90% dei detenuti di S. Maria Capua Vetere esprime un moderato apprezzamento (*in parte d'accordo*) con un atteggiamento reciprocante positivo (contro il 6,48% degli universitari ed il 6,40% dei camorristi), mentre *per niente d'accordo* si dichiara il 3,81% ( a fronte dell'1,60% dei detenuti di Secondigliano).

Da segnalare infine che una percentuale pari al 2,75% dei delinquenti comuni non ha fornito alcuna risposta, mentre lo 0,92% degli stessi ha fornito una risposta non valida.<sup>83</sup>

Dal test chi-quadrato non sono emerse differenze statisticamente significative tra il campione di S. Maria Capua Vetere e gli altri due gruppi e ciò evidenzia nei detenuti comuni (così come avvenuto in precedenza anche per quelli di Secondigliano), una contraddizione tra le risposte fornite nel questionario ed il comportamento concretamente assunto nel gioco.

Infatti, nella fase della seconda sessione del TP-PD i detenuti di S. Maria Capua Vetere avevano punito nel 52,17% dei casi i comportamenti di reciproca cooperazione, a differenza invece degli studenti che in corrispondenza di tale identica situazione avevano deciso di non infliggere alcuna sanzione.

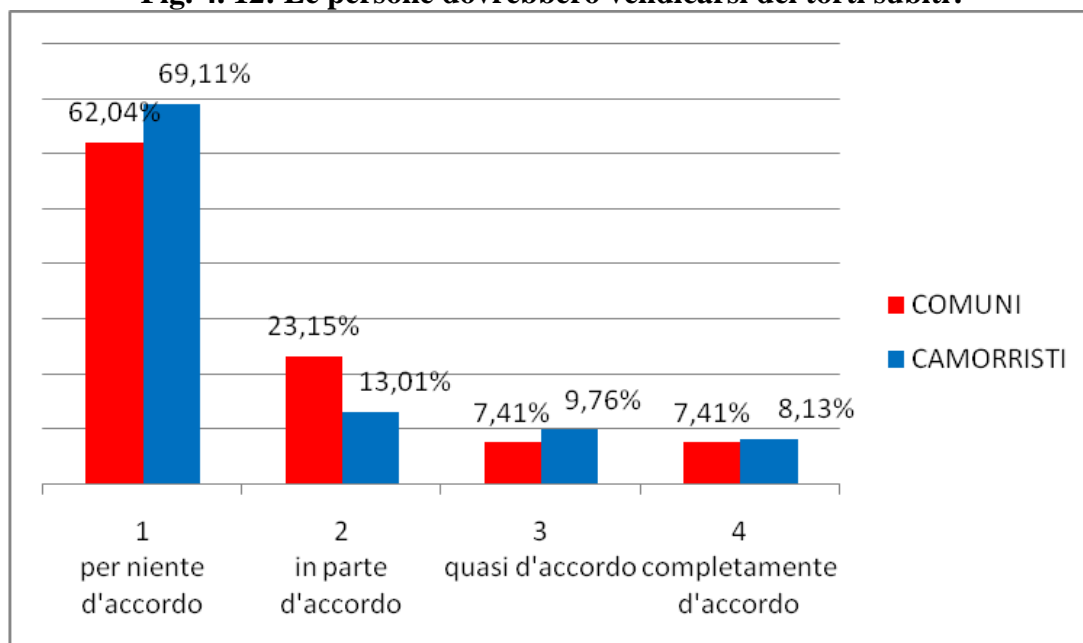
I risultati relativi al quesito sulla *reciprocità negativa*, risultano chiari anche dalla sola lettura delle rispettive rappresentazioni grafiche (fig.4.12 e fig. 4.13).

Infatti, già a prima vista, risultano tanto evidenti le affinità tra camorristi e detenuti comuni, quanto forti le differenze tra detenuti di S. Maria Capua Vetere e studenti, al pari di quanto già registrato in precedenza tra questi ultimi ed i detenuti di Secondigliano.

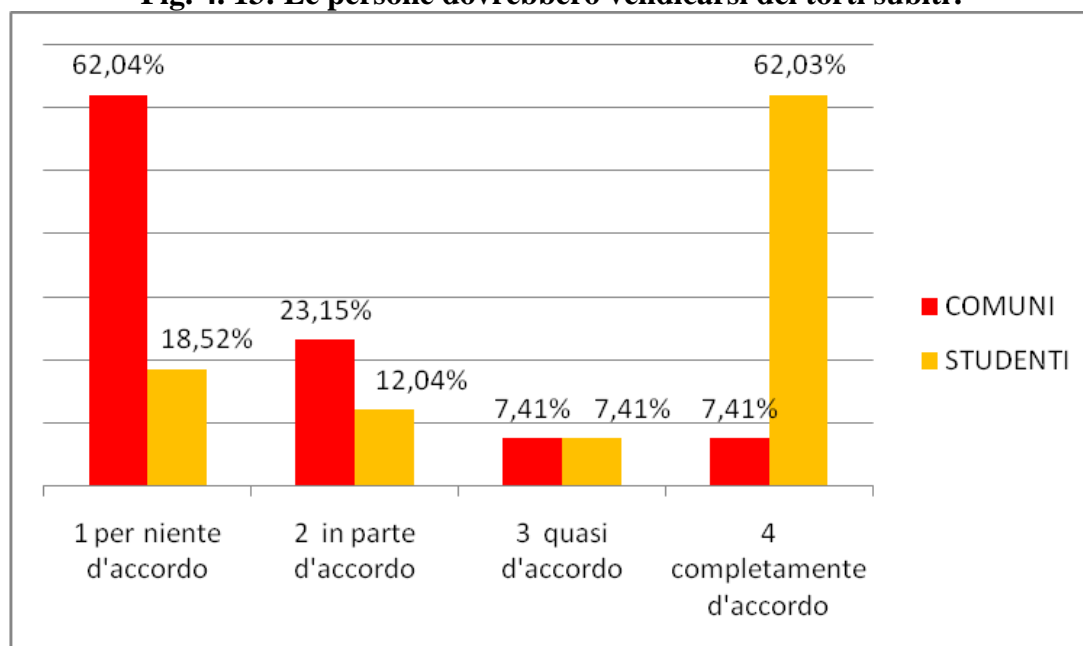
---

<sup>83</sup> Lo 0,92% dei detenuti comuni ha barrato 1 e 3, che rappresentano un abbinamento corrispondente a scelte contraddittorie ed incompatibili e per tale ragione la risposta è stata considerata errata.

**Fig. 4. 12: Le persone dovrebbero vendicarsi dei torti subiti?**



**Fig. 4. 13: Le persone dovrebbero vendicarsi dei torti subiti?**



La percentuale di detenuti comuni che condivide in maniera assoluta (*completamente d'accordo*) il principio di vendicarsi dei torti subiti è pari al 7,41%, di poco inferiore a quello dei camorristi (8,13%) e largamente distante da quello degli universitari (62,03%).

Esprime invece un'alta ma non piena condivisione (*quasi d'accordo*), il 7,41% dei detenuti comuni (a fronte della stessa percentuale fatta registrare dagli studenti e del 9,76% fatta rilevare dai detenuti di Secondigliano), mentre il 23,15% afferma di essere solo *in parte d'accordo* (contro il 13,01% degli appartenenti ai clan della camorra ed il 12,04% degli universitari).

Il 62,04% dei detenuti comuni esprime l'assoluto disaccordo (*per niente d'accordo*) con il perseguire un'azione vendicativa, percentuale che risulta molto prossima a quella dei camorristi (69,11%) e molto distante da quella degli studenti (18,52%).

Il test chi-quadrato ha evidenziato l'esistenza di una differenza statistica estremamente significativa tra gli studenti ed i detenuti comuni ( $p < 0,01$ ), mentre tra questi ultimi ed i camorristi non è emersa alcuna differenza significativa.

Nei detenuti comuni si evidenzia pertanto una certa incoerenza (sottolineata tra l'altro in precedenza anche per i camorristi), avendo assunto nel gioco, comportamenti di tipo opposto rispetto a quelli "predicati" nei questionari.

Infatti nel TP-PD era stato registrato per i detenuti di S. Maria Capua Vetere una propensione a punire i non cooperatori quando questi era abbinati a cooperatori, maggiore rispetto a quella manifestata dagli studenti (67,37% contro il 56,52%) ed inferiore solo a quella dei camorristi (95,65%).

Questa contraddizione potrebbe trovare la sua motivazione nel fatto che i detenuti comuni detenuti sono sottoposti ad un regime carcerario diverso dai camorristi, durante il quale seguono un percorso rieducativo e riabilitativo, teso a neutralizzare la cultura della vendetta, della scortesia, dello sgarbo, della cattiveria.

Se quindi avessero fornito una risposta coerente con l'atteggiamento concretamente assunto nel gioco, avrebbero esplicitamente delegittimato la funzione rieducativa e riabilitativa, che si realizza con l'espletamento di una serie di attività trattamentali, alle quali concorrono diverse figure: educatori, psicologi, psichiatri, docenti, volontari e ministri di culto.<sup>84</sup>

---

<sup>84</sup>La riforma penitenziaria, avviata dalla legge 26 luglio 1975, n. 354 (ordinamento penitenziario), è stata concepita e voluto dal legislatore in funzione non della sola custodia del detenuto e neppure del mero riconoscimento del suo diritto elementare ad un trattamento conforme alla sua qualità di persona, ma (in ossequio all'art. 27 della Costituzione) in funzione del recupero sociale del condannato. Anche da norme regolamentari (art. 2 DPR 431/76) si ha conferma del superamento definitivo della finalità custodialistica, là dove si dispone che "la sicurezza, l'ordine e la disciplina degli Istituti penitenziari" e cioè gli elementi essenziali della custodia, "costituiscono la condizione per la realizzazione delle finalità del trattamento". La privazione della libertà, aspetto afflittivo della pena, è diventata in sostanza il mezzo per tendere al recupero sociale del condannato mediante il suo trattamento individualizzato

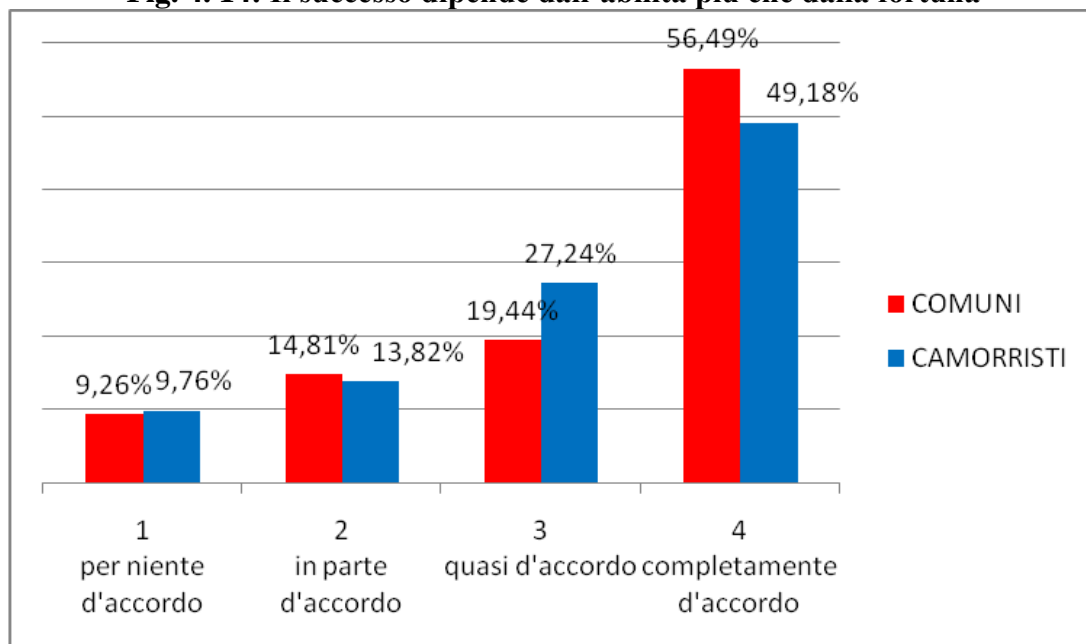
All'Amministrazione penitenziaria è assegnato il mandato istituzionale di promuovere interventi "che devono tendere al reinserimento sociale" (art. 1, ordinamento penitenziario) dei detenuti e degli internati e ad avviare "un processo di modificazione delle condizioni e degli atteggiamenti personali, nonché delle relazioni familiari e sociali che sono di ostacolo ad una costruttiva partecipazione sociale" (art. 1, comma 2, regolamento di esecuzione, D.P.R.30 giugno 2000 n. 230). Il complesso di attività, misure ed interventi che concorrono a conseguire l'obiettivo della risocializzazione della persona detenuta prende il nome di trattamento rieducativo.



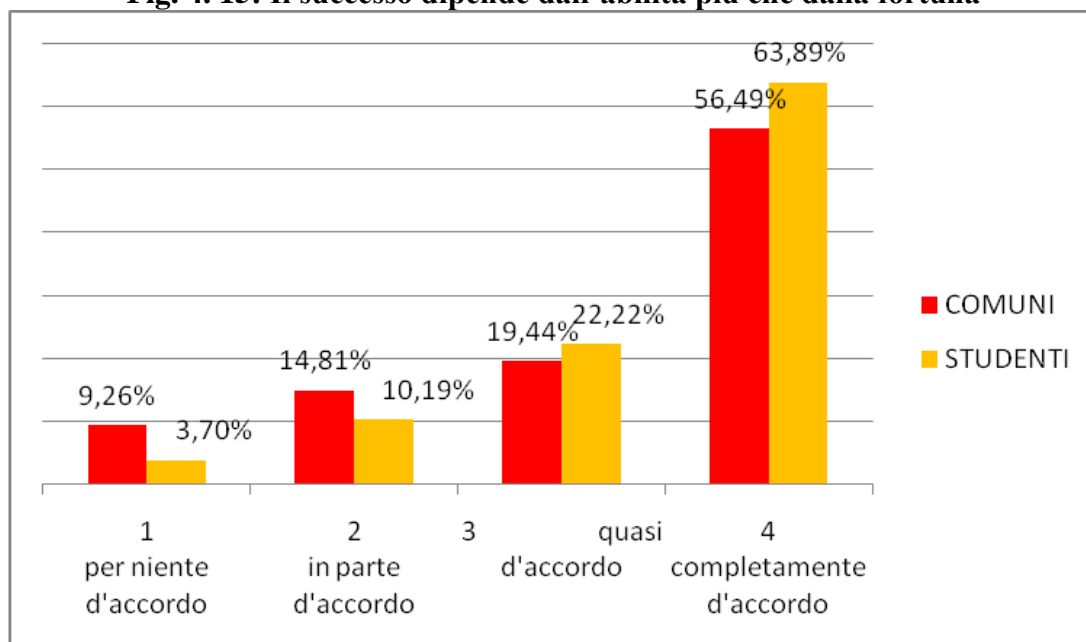
### 4.5.3. Il successo e l'insuccesso: abilità o fortuna, colpa o sfortuna

Infine, anche ai detenuti comuni è stato chiesto di esprimere un giudizio sull'importanza che essi assegnano agli eventi casuali, quali la fortuna e sfortuna, nel determinare e condizionare gli eventi della vita.

**Fig. 4. 14: Il successo dipende dall'abilità più che dalla fortuna**



**Fig. 4. 15: Il successo dipende dall'abilità più che dalla fortuna**



L'art 15 dell'ordinamento penitenziario individua l'istruzione, il lavoro, la religione, le attività ricreative, culturali e sportive, i contatti con il mondo esterno e i rapporti con la famiglia come elementi del trattamento, fondamentali per favorire nei condannati la crescita di una consapevolezza critica delle condotte antigiuridiche poste in essere nonché una volontà di cambiamento.

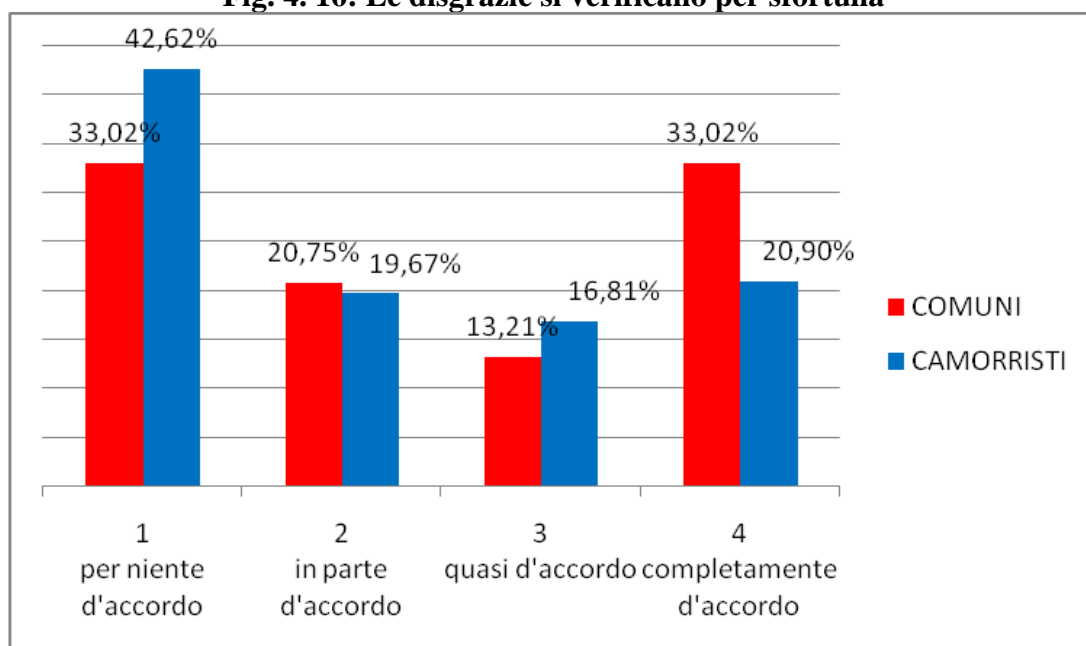
Il 56,49% dei detenuti comuni si ritiene *completamente d'accordo* nell'attribuire all'abilità più che alla fortuna il maggior peso ai fini del raggiungimento del successo (contro il 49,18% dei camorristi ed il 63,89% degli studenti), mentre il 19,44% si dichiara *quasi d'accordo* (la percentuale rilevata per i camorristi e gli studenti era stata rispettivamente del 27,24% e del 22,22%).

Per quanto riguarda le ultime due opzioni, il 14,81% dei detenuti di S. Maria Capua Vetere (contro il 13,82% di quelli di Secondigliano ed il 10,19% degli studenti) si dichiara *in parte d'accordo* nel riconoscere alle capacità individuali un ruolo chiave per il successo, mentre il 9,26% dei delinquenti comuni si dichiara *per niente d'accordo* con tale considerazione (a fronte del 9,76% dei camorristi, e del 3,70% degli universitari).

Da rilevare che lo 0,92% dei delinquenti comuni ha fornito una risposta non valida.<sup>85</sup>

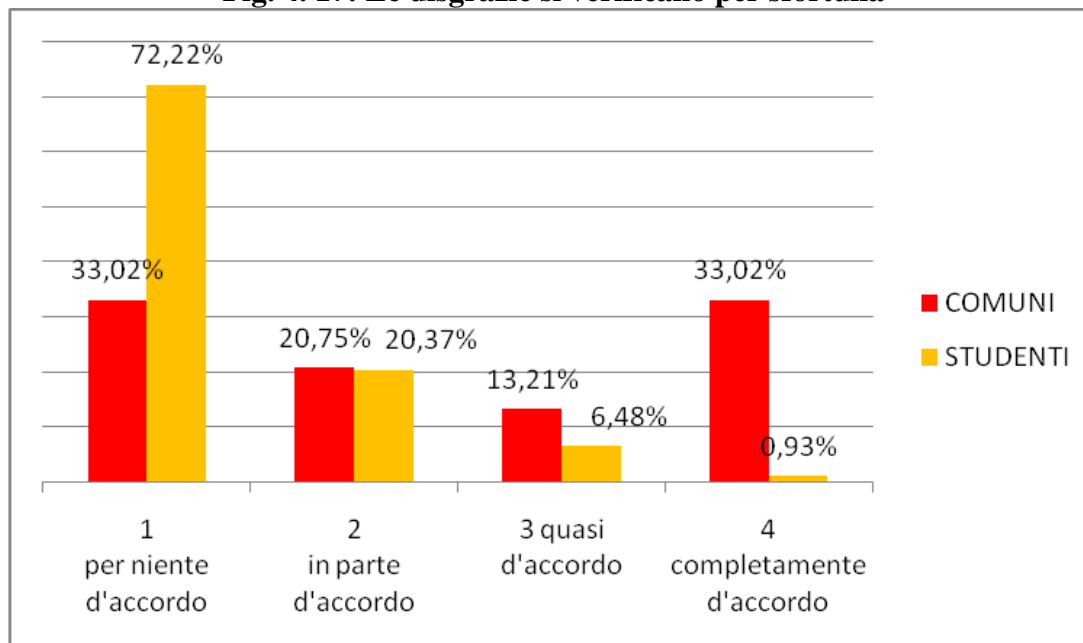
Il test chi-quadrato non ha evidenziato differenze statisticamente significative tra i detenuti comuni e gli altri due campioni, a differenza di quanto invece è emerso nel quesito successivo.

**Fig. 4. 16: Le disgrazie si verificano per sfortuna**



<sup>85</sup> Lo 0,92% dei detenuti ha barrato contemporaneamente il numero 1 ed il numero 4, che chiaramente corrispondono a valutazioni opposte ed inconciliabili.

**Fig. 4. 17: Le disgrazie si verificano per sfortuna**



Più di un terzo dei detenuti comuni ( il 33,02%) attribuisce alla sfortuna un ruolo fondamentale nel causare disgrazie (*completamente d'accordo*); tale risultato è molto distante da quello degli studenti (0,93%), mentre nel confronto con i camorristi (20,90%) la differenza tra i campioni risulta più limitata.

Il 13,21% dei detenuti di S. Maria si dichiara invece *quasi d'accordo* con tale considerazione (contro il 16,81% dei detenuti di Secondigliano ed il 6,48% degli universitari), mentre il 20,75% esprime una moderata condivisione (*in parte d'accordo*), percentuale vicina a quella degli altri due gruppi ( 19,67% dei camorristi e 20,37% degli studenti).

Il 33,02% dei detenuti comuni esprime un totale disaccordo (*per niente d'accordo*) sull'incidenza che i fattori casuali hanno sugli eventi negativi e tale percentuale risulta inferiore a quella dei camorristi (42,62%), ma soprattutto largamente distante da quella degli studenti (72,22%).

L'1,83% dei detenuti comuni non ha fornito alcuna risposta, mentre lo 0,92% ha dato una risposta non valida.<sup>86</sup>

Il test chi-quadrato ha evidenziato una differenza estremamente significativa tra i detenuti comuni e gli studenti ( $p < 0,01$ ), mentre ancora una volta non sono risultate significative differenze tra i detenuti di S. Maria Capua Vetere e quelli di Secondigliano.

I risultati in sostanza evidenziano che nei detenuti comuni prevale lo stesso orientamento già in precedenza accertato nei camorristi, nel senso che anch'essi si mostrano inclini ad attribuire alla

<sup>86</sup> La risposta è stata considerata errata perché sono stati barrati contemporaneamente i numeri 1 e 3.

sfortuna un peso rilevante nelle disgrazie ed al tempo stesso maggiore rispetto a quello riconosciuto alla fortuna nelle situazioni favorevoli.

Le ragioni di tale concezione sono le stesse di quelle indicate in precedenza per gli uomini della camorra: un limitato livello culturale, il legame con stereotipi tipici di una cultura tipicamente popolare, tradizionalmente più fatalista ed ancorata a forme di superstizione, ed infine un atteggiamento indulgente con se stessi, mirato a imputare scelte e situazioni personali soprattutto a fattori casuali.

#### **4.6. Sintesi dei risultati significativi**

I risultati dell'esperimento realizzato sui detenuti comuni, offrono spunti molto interessanti, soprattutto se interpretati alla luce di quelli relativi agli altri due campioni.

Il primo importante aspetto da sottolineare è che gli esiti delle due versioni del gioco hanno evidenziato significative differenze tra detenuti comuni e camorristi.

Una prima testimonianza è data dai risultati del PD, dai quali è emerso che la percentuale di detenuti comuni che hanno cooperato è risultata pari al 50%, più distante da quella dei camorristi (86,67%) che da quella degli studenti (67,50).

Infatti se nel confronto tra la percentuale degli studenti e quella dei detenuti di S. Maria Capua Vetere non sono emerse differenze statisticamente significative, dal test chi- quadrato è emersa una differenza estremamente significativa tra i tassi di cooperazione dei due campioni di criminali.

I detenuti comuni hanno quindi manifestato uno spirito cooperativo sensibilmente inferiore a quello dei camorristi, e solo la previsione nel TP-PD di meccanismi esterni di condizionamento, rappresentati dalla possibilità/minaccia di sanzioni, ha sortito l'effetto di avvicinare sensibilmente le rispettive percentuali di cooperazione (67,50% per i detenuti comuni e 65,22% per i camorristi.).

Ciò è dovuto al fatto che i detenuti comuni hanno aumentato il loro livello di cooperazione, rispetto al PD, nel timore evidente di subire sanzioni da parte di terzi, mentre i camorristi, di fronte a questa stessa eventualità, hanno avuto una reazione opposta, riducendo l'atteggiamento cooperativo.

La forbice tra i detenuti di S. Maria e gli studenti si è invece allargata, anche perché questi ultimi, nel TP-PD hanno avuto una reazione simile a quella dei camorristi di fronte alla possibilità\minaccia di sanzioni, facendo registrare una riduzione del livello di cooperazione (34,78%).

Inoltre, i delinquenti comuni hanno evidenziato una propensione alla punizione maggiore di quella degli universitari e diversa, nella modalità di esecuzione, da quella dei camorristi.

Infatti i detenuti del Carcere di S. Maria Capua Vetere, a differenza degli studenti ad al pari dei camorristi, hanno punito i cooperatori anche quando abbinati ad individui non cooperativi (la

percentuale relativa è del 15,22%) e parimenti hanno sanzionato il 52,17% dei casi di reciproca cooperazione , il 41,30% di reciproca defezione ed il 67,39% di *free riding*.

Il dato che ha accomunato camorristi e delinquenti comuni è che anche questi ultimi hanno punito meno i cooperatori quando sono stati abbinati ai defezionatori, rispetto ai casi di reciproca cooperazione.

A differenza però dei camorristi, non è emersa invece una differenza statisticamente significativa per quanto riguarda la severità della punizione, tra la situazione di reciproca cooperazione e quella di *free riding*.

Un'altra differenza emersa con gli uomini di camorra è che i detenuti comuni hanno giudicato in maniera sostanzialmente differente la reciprocità positiva e quella negativa, sanzionando in misura maggiore i casi di cooperazione reciproca rispetto a quelli di defezione reciproca.

Anche nei detenuti comuni si è rilevata una certa discordanza tra le decisioni concretamente assunte nel gioco e quanto invece “predicato” nei questionari.

Infatti dalle loro risposte è emersa una elevata propensione cooperativa, sostanzialmente pari a quella dei camorristi (dal test chi quadrato non sono emerse infatti significative differenze tra i due campioni), e superiore a quella degli studenti.

Tale dato si avvicina a quello riscontrato nel TP-PD, ma non a quello rilevato nel PD, nel quale i detenuti di S. Maria Capua Vetere erano risultati i meno cooperativi.

Anche in relazione ai quesiti sulla reciprocità sono emerse significative incongruenze tra il questionario ed il gioco, visto che dalle risposte fornite, l'immagine del detenuto comune è apparsa come quella di un soggetto che risponde alla cortesia ed alla gentilezza altrui con un analogo atteggiamento, nonché poco incline (meno degli stessi studenti) ad attuare azioni vendicative in conseguenza dei torti subiti (nel gioco invece, i detenuti comuni avevano punito nel 52,17% dei casi la reciproca cooperazione , e nel 67,39% il comportamento del *free rider*).

## CAPITOLO 5

### ***Conclusioni***

Il risultato dell'esperimento ha smentito la tesi di Becker, ancorata all'idea che la decisione di compiere azioni illegali sia dettata esclusivamente da un mero calcolo economico, razionale ed auto-interessato (si tratta del concetto del cosiddetto *homo oeconomicus*).

Se la tesi del premio Nobel fosse stata confermata, i detenuti non avrebbero dovuto mai cooperare, o per lo meno i camorristi non avrebbero dovuto farlo in una percentuale così elevata.

Invece i detenuti di Secondigliano nel PD hanno manifestato una propensione cooperativa nettamente superiore a quella degli studenti, nella veste di *contributori incondizionali*, ossia cooperando in un gioco *one shot*, con soggetti dei quali ignoravano l'identità ed il tipo di decisione assunta.

Inoltre, sia i camorristi che i detenuti comuni nel TP-PD hanno evidenziato una propensione punitiva maggiore degli studenti, nonostante l'applicazione della relativa sanzione non producesse alcun beneficio economico, fosse addirittura per loro economicamente costosa, e non fosse nemmeno "giustificata" da una sete personale di vendetta, non avendo il giudicante subito alcun danno diretto dal comportamento degli altri individui.

Questo è il tipico caso di "punizione altruistica", in quanto chi decide di sanzionare non lo fa in vista di un vantaggio personale, ma per impartire una lezione al soggetto che ha assunto un comportamento non conforme ai propri ideali di riferimento.

Il risultato interessante degli esperimenti è comunque rappresentato dalle differenze comportamentali rilevatesi tra camorristi e delinquenti comuni.

Il primo dato di rilievo è emerso nel PD, nel quale la propensione cooperativa degli uomini di camorra (86,67%) si è rivelata nettamente superiore a quella dei detenuti comuni (50,00%), che da questo punto di vista sono apparsi più vicini agli studenti (67,50%).

Questo forte spirito cooperativo dei camorristi ha confermato l'ipotesi iniziale, avanzata sulla base di una serie di una serie di considerazioni.

La natura cooperativa della camorra si individua fin dalle sue origini; ciò è testimoniato dallo stesso codice che essa si diede nel 1842, il Frieno, che era un atto contenente regole somiglianti alle varie società di mutuo soccorso, con un sistema di previdenza ed assistenza per i soci (Palmieri, N; 2010).

Il noto scrittore Roberto Saviano nel suo libro *Gomorra* (2006), non a caso ha definito la camorra come "una struttura mutualistica", con un efficiente sistema di assistenza sociale, ancorchè si tratti di welfare fuorilegge, caratterizzato da aiuti e benefici riservati alle famiglie dei detenuti in carcere,

agli incensurati rimasti senza lavoro, ai simpatizzanti ed agli appartenenti al clan che sono a rischio pentimento.

La camorra assume un carattere proprio dell'impresa cooperativa, quello della mutualità, che è il principio secondo il quale ad un socio (in tal caso tale figura è incarnata dall'affiliato al clan), proprio per il possesso di tale status, è riconosciuto la possibilità di beneficiare di particolari vantaggi.

Essa è dotata di una struttura organizzativa basata su un sistema capillare di canali, di rapporti, di relazioni che vede coinvolti decine di migliaia di affiliati, ciascuno dei quali è chiamato ad operare e cooperare all'interno dell'organizzazione, con mansioni specifiche e ben delineate, al fine di massimizzare i guadagni dell'attività illecita.

Gli stessi clan sono soliti definire autentici cartelli criminali, al fine di arricchire i loro guadagni illeciti, evitando, per quanto possibile, di costituire un'attività concorrenziale, pregiudizievole sia in termine di profitti che di vite umane.

Il dato che i camorristi siano risultati molto più cooperativi degli altri due gruppi, è in linea anche con i risultati dell'esperimento di Henrich et al. (2006), dai quali si è emerso che i soggetti maggiormente cooperatori sono proprio quelli che operano in ambiti nei quali vige una maggiore certezza della pena, ovverosia in quei contesti nei quali i "colpevoli" vengono duramente puniti.

In un mondo violento ed implacabile come quello della camorra, si assiste a quotidiani regolamenti di conti tra clan ostili ma anche all'interno di essi, quando "il reo" contravviene ad accordi, patti, o consuetudini.

Nel TP-PD i risultati sono stati diversi dal gioco precedente, in quanto i camorristi e gli universitari da una parte, ed i detenuti comuni dall'altra, hanno reagito in maniera opposta rispetto alla possibilità dell'applicazione di sanzioni da parte di un terzo.

Infatti i detenuti comuni hanno aumentato il loro livello di cooperazione (66,67%), nel timore evidente di subire sanzioni da parte di terzi, mentre sia i camorristi (65,22%) che gli studenti (34,78%), di fronte a questa stessa eventualità, hanno assunto un comportamento opposto, riducendo significativamente l'atteggiamento cooperativo rispetto a quello manifestato nel PD.

La diversa reazione dei detenuti di Secondigliano e di quelli di S. Maria Capua Vetere di fronte alla possibilità di essere sanzionati, rafforza ulteriormente la tesi dell'esistenza di significative differenze comportamentali tra i due gruppi di criminali.

Il risultato registrato nel TP-PD per i criminali comuni è in linea con quanto emerso dall'esperimento di Birkeland (2011), nel quale i detenuti, anch'essi appartenenti alla categoria dei comuni, e quindi non aderenti ad alcuna forma organizzativa, hanno evidenziato un comportamento molto più orientato alla fiducia ed all'altruismo, di fronte alla minaccia di subire una punizione.

Il risultato relativo alla riduzione del tasso di cooperazione nel TP-PD da parte dei camorristi (ma anche degli universitari), può apparire paradossale, poichè la minaccia di sanzioni avrebbe dovuto far assumere un comportamento più collaborativo.

In realtà invece esistono alcune evidenze sperimentali (Fehr, E., Rockenbach, B.;2003), basate su esperimenti di laboratorio, che hanno dimostrato che l'imposizione di sanzioni, in determinati contesti, può condurre ad una diminuzione della cooperazione e della fiducia reciproca.

In tal caso si parla di *effetto spiazzamento* proprio perchè l'inclusione di incentivi negativi *spiazza* la cooperazione altruistica quando l'imposizione di sanzioni viene percepita come ingiusta dalla parte che la subisce, riducendo pertanto la relativa propensione a cooperare.

Questo risultato per i camorristi ha una chiave di lettura ben precisa, rappresentata da un sentimento in loro radicato, che vede nella confisca dei beni la peggior sciagura possibile nella quale essi temono di poter incorrere.

Per un aderente ad una qualsiasi associazione criminale è infatti preferibile finire in galera, essere ucciso che perdere la "roba", il tesoro che si è riusciti ad accumulare con una vita di delitti, traffici ed intrighi.

Inoltre, il fatto che i camorristi di fronte alla minaccia delle sanzioni abbiano assunto un atteggiamento meno cooperativo, conferma la bontà della politica "persuasiva", perseguita tra la metà degli anni '80 e '90, che ha fatto leva sull'apporto dei collaboratori di giustizia, ai quali in cambio di informazioni utili per la risoluzione di significative e delicate indagini, furono concessi benefici, sotto forma di sconti di pena e varie forme di privilegi.

Infatti emerge in maniera chiara che l'inasprimento delle sanzioni rappresenta uno strumento efficace per colpire la criminalità organizzata, ma non per dissuaderla ad assumere un atteggiamento collaborativo.

Sarebbe a tal riguardo interessante se in futuro si potesse ripetere l'esperimento su un campione di camorristi, applicando però un modello di gioco che prevedesse nella seconda fase l'utilizzo di premi in luogo di penalità.

I risultati ottenuti nel PD e nel TP-PD sono stati confrontati con le risposte fornite nei questionari, somministrati proprio per cogliere le eventuali differenze/ affinità con i risultati emersi dal gioco.

Ebbene le risposte fornite da ciascun gruppo sono risultate in linea con i risultati del TP-PD.

Infatti nei questionari è emersa una predisposizione alla cooperazione da parte dei due campioni di detenuti tanto elevata quanto simile, mentre gli studenti hanno confermato una minore attitudine cooperativa.

La motivazione dell'affinità tra i risultati emersi nel TP-PD e quelli nel questionario trova ragione nel fatto che i detenuti comuni manifestano una maggiore propensione alla cooperazione quando



sono condizionati dal giudizio esterno, sia esso certo ed esplicito come quello emesso da un terzo nel TP-PD, che anche solo ipotetico, come nel caso del questionario, considerato dai detenuti di S. Maria Capua Vetere come una sorta di strumento di valutazione, preliminare all'emissione di un giudizio.

Da segnalare che nel quesito relativo alla competizione nei camorristi è emersa una forte propensione competitiva e concorrenziale.

Questo risultato porterebbe a ritenere che lo spirito fortemente cooperativo degli uomini di camorra si esprima soprattutto all'interno del singolo clan, e che quindi la cooperazione e la collaborazione esistente all'interno di ciascuna "famiglia" o tra alcune di esse, rappresenti lo strumento più idoneo per competere con gli altri gruppi criminali nella corsa agli affari illeciti ed al relativo controllo del territorio.

Questo dato è suffragato dal fatto che la camorra, a differenza della mafia che invece possiede una struttura verticistica, presenta un'organizzazione pulviscolare, molto complessa e frastagliata al suo interno, in quanto composta da molti clan, diversi tra loro per tipo di influenza sul territorio, struttura organizzativa, forza economica e modo di operare.

Tra le varie famiglie si costituiscono con molta frequenza delle alleanze e dei cartelli, talmente fragili da rompersi con particolare facilità, dando luogo a loro volta a nuove e sanguinose faide.

Per quanto riguarda l'altro aspetto analizzato, cioè quella della propensione a punire, nella seconda fase del TP-PD sia i camorristi che i delinquenti comuni hanno evidenziato una propensione alla punizione elevata, ma anche una diversa modalità di applicazione.

I camorristi, quando sono stati chiamati a giudicare i comportamenti altrui, hanno punito nel 95,65% dei casi i *free riders* attraverso una sanzione pecuniaria pari a 9,65 euro (superiore a tutte le altre).

I detenuti di camorra, a conferma di quanto forte sia in loro la predisposizione a punire, hanno comunque sanzionato i giocatori anche in situazioni di reciproca collaborazione (nel 45,65% dei casi con un valore medio della punizione pari a 2,91 euro) o defezione (nel 39,13% dei casi con un valore medio della punizione pari a 1,76 euro), anche se tra queste due situazioni non è emersa una differenza statisticamente significativa.

Questa forte inclinazione punitiva si è spinta a tal punto da arrivare a sanzionare (seppur in una percentuale inferiore al 9% e con una sanzione media pari a 0,54 euro) anche i cooperatori nei casi in cui questi sono stati abbinati a *free riders*.

Il dato importante che emerge è che la tendenza a punire da parte dei detenuti di camorra, sebbene si manifesti in tutti i casi, assume una forte connotazione soprattutto nei confronti dei *free riders*,

figura paragonabile a quella del traditore, dell'autore di uno sgarro, che nel mondo della criminalità organizzata è solitamente punito con la pena più estrema: l'omicidio.

Gli studenti di contro, hanno manifestato una propensione alla punizione nettamente inferiore rispetto a quella dei camorristi, non solo perchè non hanno mai punito i cooperatori, ma soprattutto perchè "solo" nel 56,52% dei casi hanno punito il *free rider*.

I detenuti comuni invece hanno manifestato una tendenza a sanzionare tanto maggiore rispetto agli universitari, quanto diversa nelle modalità di esecuzione rispetto ai camorristi.

Infatti i detenuti del Carcere di S. Maria Capua Vetere, a differenza degli studenti ad al pari dei camorristi, hanno punito i cooperatori anche quando erano abbinati ad individui non cooperatori (la percentuale relativa è del 15,22%) e che parimenti hanno sanzionato nel 52,17% i casi di reciproca cooperazione, nel 41,30% quelli di reciproca defezione e nel 67,39% il comportamento del *free rider*.

A differenza di quanto registrato nel caso dell'esperimento condotto con i camorristi, nei detenuti comuni non è emersa una differenza statisticamente significativa, per quanto riguarda la severità dell'ammontare della punizione, tra la situazione di reciproca cooperazione e quella di *free riding*.

Questa maggior indulgenza della microcriminalità nei confronti dei *free riders*, è attribuibile in parte al fatto che essa non è dotata di un rigido sistema di regole come quello del quale è dotato la camorra, ed in parte ad un atteggiamento meno intransigente verso i non cooperatori, motivato anche da una minore propensione cooperativa.

Un'altra differenza emersa tra i due gruppi di detenuti è che quelli comuni hanno giudicato in maniera sostanzialmente differente la reciprocità positiva e quella negativa, sanzionando in misura maggiore i casi di cooperazione reciproca rispetto a quelli di defezione reciproca.

Anche in tal caso una chiave di lettura di tale risultato può essere rappresentata dalla diversa propensione cooperativa esistente tra i due campioni, che può aver condotto i detenuti comuni a giudicare in maniera addirittura più ostile i comportamenti cooperativi.

Anche per quanto riguarda l'aspetto della propensione alla punizione, sono stati confrontati i risultati del gioco con le risposte fornite nei questionari, in merito agli aspetti legati alla *reciprocità positiva* ed a quella *negativa*.

I risultati del questionario hanno rilevato un comportamento coerente degli universitari rispetto a quello messo in pratica nel gioco, a differenza dell'ambiguità invece registrata sia per i camorristi che per i detenuti comuni.

I due campioni criminali infatti hanno fornito risposte ai quesiti, dalle quali è emerso un atteggiamento buonista e perdonista, non però corrispondente alle decisioni concretamente assunte nella seconda fase del TP-PD, piuttosto punitive sia nei confronti dei cooperatori che dei *free riders*.

Tale ambiguità ha una motivazione.

Nei camorristi vige il principio della cosiddetta *doppia morale*, tratto tipico della loro personalità, che consiste nel valutare diversamente gli stessi comportamenti a seconda che questi siano tenuti da diverse persone o in vista di diversi obiettivi.

Un esempio di questa “doppiezza” è fornita dallo stesso rapporto che la camorra ha con la religione, che conduce le donne ad implorare la Madonna affinché aiuti la popolazione a comprendere l’indispensabilità della violenza, i sicari a pregare innanzi ad un’immagine sacra prima di compiere un omicidio ed i trafficanti a bagnare e benedire con l’acqua di Lourdes le bustine di cocaina.

I detenuti comuni invece sono sottoposti ad un regime carcerario diverso dai camorristi, durante il quale seguono un percorso rieducativo e riabilitativo, teso a neutralizzare la cultura della vendetta, della scortesia, dello sgarbo, della cattiveria. Se essi quindi avessero fornito una risposta coerente con l’atteggiamento concretamente assunto nel gioco, avrebbero esplicitamente delegittimato la funzione rieducativa e riabilitativa, che si realizza con l’espletamento di una serie di attività trattamentali, alle quali concorrono diverse figure: educatori, psicologi, psichiatri, docenti, volontari e ministri di culto.

## BIBLIOGRAFIA

Akerlof G.A., *An economic theorist's book of tales*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.

Allais M., *Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats de l'école Américaine*, in "Econometrica", vol.21, 1952, pp. 503-546.

Amoroso B., *Economia criminale. L'Alleanza tra Governi, mafie e banche*, in "Umanità Nova", Livorno, 2000.

Ansbacher H.L., Ansbacher R.R., *The Individual Psychology of Alfred Adler*, 1956, (trad. it. *La Psicologia Individuale di Alfred Adler*, Firenze, Martinelli, 1997).

Arkes H.R., Blumer C., *The psychology of sunk cost*, in "Organizational Behavior and Human Performance", vol.35, 1985, pp.124-140.

Beccaria C., *Dei delitti e delle pene*, in Francioni G (a cura di), in "Edizione nazionale delle opere di Cesare Beccaria", Milano, Mediobanca, 1984.

Becchi A., Rey G.M., *L'economia criminale*, Roma-Bari, Laterza, 1994.

Becker G., *Crime and punishment: an economic approach*, in "The Journal of political economy", vol 76, n.2, 1968, pp 169-217.

Bernasconi M., *L'economia degli esperimenti*, in Viale R.(a cura di), "Le nuove economie. Dall'economia evolutiva a quella cognitiva: oltre i fallimenti della teoria neoclassica", Milano, Il Sole 24 Ore, 2005,pp. 95-118.

Berg J., Dickhaut J., McCabe, K., *Trust, reciprocity and social history*, in "Games and Economic Behavior", vol.10, 1995, pp. 122-142.

Bicchieri C., *The grammar of society: the Nature and dynamics of social norms*, Cambridge University Press, Cambridge, MA, 2006.

Birkeland S., Cappelen A. W., Sorensen E., Tungodden B., *Immoral criminals? An experimental study of social preferences among prisoners*, Department of Economics, Discussion Paper n. 15, 2011.

Block M.K., Heineke J.M., *A Labor Theoretic Analysis of the Criminal Choice*, in “The American Economic Review”, vol. 65, n.3, 1975, pp. 314-325.

Block, M.K., Gerety V.E., *Some experimental - evidence on differences between student and prisoner reaction to monetary penalties and risk*, in “Journal of legal studies”, vol.24, n.1,1995, pp.123-138.

Bolton G., Ockenfels A., *A theory of equity, reciprocity and competition*, in “American Economic Review”, vol.90, n.1, 2000, pp.166-193.

Bonnanno A., Pastore, F., *Il crimine organizzato nell'economia del crimine*, XVIII Conferenza Nazionale AIL, Messina, 2003.

Bowles S., Gintis H., *The evolution of strong reciprocity: cooperation in heterogenous populations*, in “Theoretical Population Biology”, vol. 65, n.1, 2004, pp.17-28.

Bowles S., Gintis H., *A cooperative species: human Reciprocity and its Evolution*, Princeton University Press, 2011.

Bruni L., *Reciprocità. Dinamiche di cooperazione economica e società civile*, Milano, Mondadori, 2006.

Carbonara E., *Premi (e incentivi)*, in Bruni L. e Zamagni S.(a cura di), “Dizionario di economia Civile”, Roma, Città Nuova, vol 2, 2009, pp 525-529.

Carpenter J., Seki E., *Do social preferences increase productivity? Field experimental fishermen in Toyama Bay*, Iza DP n.1697, 2005.

Carr-Hill R., Stern N., *Crime, the police and criminal statistics*, Academic Press, London, 1979.

Chmura T., Engel, C., Englerth M., Pitz T., *At the mercy of the prisoner. Using an experimental measure of selfishness a criminological tool*, Max Planck Institute For Research on collective goods, Preprints, vol.27, 2010.

Cohen A.K., *Ragazzi delinquenti una penetrante analisi sociologica della cultura della gang*, Milano, Feltrinelli, 1963.

Cristie N., *Limits to pain*, Oslo 1981 (tr,it.: *Il Paradosso del Sistema Penale*, Torino, Edizioni Gruppo Abele, 1985).

Clark A., *Job satisfaction and gender: why are women so happy at work?*, in “Labour economics”, vol.4, n.4, 1997, pp-341.372.

Clark A., Oswald A., *Satisfaction and comparison income*, in “Journal of public economics”, vol.LXI,1996, pp.359-381.

Coleman J., *Foundations of social theory*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.

De Greef E., *Introduction a la criminologie*, vol I, Bruxelles, 1946.

De Leo G., Patrizi P., *Psicologia della devianza*, Roma, Carocci, 2007.

De Martino P., *Criminologia*, Napoli, Simone, 2002.

Durkheim É., *De la division du travail social*, Paris 1893 (tr. it.: *La divisione del lavoro sociale*, Milano, 1962).

Ehrlich I., *Partecipazione in illegittimate activities: an economic analysis*, in “ National Bureau of Economic Research”, New York, 1973, pp.68-134.

Esposito M., *Uomini di camorra. La costruzione sociale dell'identità deviante*, Angeli, 2004.

Eysenk H.J., *The biological basis of personality*, Springfield IL, Charles C. Thompson, 1967.

Falk A., Fehr, E., Fischbacher U., *On the nature of fair behaviour*, in “Economic Inquiry”, vol.41, n.1, 2003, pp.20-26.

Fehr E., Schmidt K., *A theory of fairness, competition and cooperation*, in “The Quarterly Journal of Economics”, vol.114, n.3, 1999, pp.817-868.

Fehr E. e Gächter S., *Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments*, in “American Economic Review”, vol. 90, n.4, 2000, pp. 980-994.

Fehr E., Gächter, S., *Altruistic punishment in humans*, in “Nature”, vol. 415, n.10, 2002, pp.137-140.

Fehr, E., Rockenbach, B., *Detrimental effects on human altruism*, in “Nature”, vol.422, 2003, pp.137-140.

Fehr E., Fischbacher U. (2004). *Third-party punishment and social norms*, in “Evolution and Human Behavior”, vol.25, n.2, 2004, pp 63-87.

Fehr E., Fischbacher U., Kosfeld M., *Neuroeconomic foundation of trust and social preferences: initial evidence*, in “American Economic Review”, vol. 95, n.2, 2005, pp 346-351.

Ferri E., *Sociologia criminale*, Volume 1, Torino, Utet, 1929.

Fiorina M.P., Plott, C.R., *Committee decisions under majority rule: an experimental study*, in “American Political Science Review”, vol.72, 1978, pp.575-598.

Fouraker L.E., *Bargaining behavior*, New York, McGraw Hill, 1963.

Freeman R. B., *Crime and the job market*, in “Journal of labor economics”, vol.16, 1998, pp.765-791.

Freud S., *Tipi di carattere incontrati nel mondo psicoanalitico*, 1916.

Frigerio L., *La confisca dei beni alle mafie. Luci ed ombre di un percorso civile*, in “Fatti e commenti”, 2009.

Gintis H., Bowles S., Boyd R., Fehr E., *Explaining altruistic behavior in humans*, in “Evolution & Human Behavior”, vol. 24, 2003, pp. 153-172.

Goerre J.K., Holt C.A., *Asymmetric inequality aversion and noisy behaviour in alternating-offer bargaining games of fairness*, in “European Economic Review”, vol. 44, n.4, pp.1079-1089.

Hahn F., Hollis M., *Introduction*, in Hahn F. e Hollis M. (a cura di), “Philosophy and economic theory”, Oxford, Oxford Press, 1979.

Harris J., *On the economics of law and order*, in “Journal of Political Economy”, vol. 78, n.1, 1970, pp.165-174.

Hanifan L.J., *The rural school community center*, in “Annals of the american academy of political and social science”, vol. 67, 1916, pp.130-138.

Heider F., *The psychology of interpersonal relations*, New York, John Wiley & Sons, 1958.

Heineke J.M., *Economic models of criminal behaviour: an overview*, in Heineke J.M. (a cura di), “Economic models of criminal behavior”, Amsterdam, North Holland, 1978, pp.1-33.

Henrich J., Bowles S., Boyd R., Fehr E., Gintis H., McElreath R., *In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small- scale societies*, in “American Economic Review” vol. 91, n.2, 2001, pp.73-78.

Henrich J., McElreath R., Barr A., Ensminger J., Barret C., Bolyanatz A., Cardenas J.C., Gurven M., Gwako E., Henrich N., Lesorogol C., Marlowe F., Tracer D., Zikeri J., *Costly punishment across human societies*, in “Scienze”, vol.312, 2006, pp.1767-1770.

Hirsch F., *Social limits to growth*, Cambridge, Harvard University Press, 1976 (tr.it.: *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani, 1981).



Juhn C., Murphy K. M., Pierce B., *Wage inequality and the rise in returns to skill*, in “Journal of Political Economy”, vol. 101, n.3, 1993, pp.410-442.

Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H., *Rational choice and the framing of decisions*, in “Journal of Business”, vol. 59, n.4, 1986, pp 251-278.

Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H., *Experimental test of the endowment effect and the coase theorem*, in “The Journal of Political Economy”, vol.98, n.6, 1990, pp. 1325-1348.

Kahneman D., *New Challenges and Theoretical Economics*, in “Journal of Institutional and the Theoretical Economics”, vol. 150, n.1,1994, pp. 18-36.

Kahneman D., *A Psychological Perspective on Economics*, in “American Economic Review” ,vol. 93,n. 2, 2003, pp. 162-168.

Katz L.F., Murphy K.M., *Changes in Relative Wages, 1963-87: Supply and Demand Factors*, in “Quarterly Journal of Economics”, vol. 107, n.1,1992, pp. 35-78.

King R.R., Smith V.L., Williams, A.W., Van Boening M., *The robustness of bubbles and crashes in experimental stock markets*, in Day R.H and Chen P.(a cura di),“Non linear dynamics and evolutionary economics”, Oxford University Press, 1993, pp.183-200.

Kling J.R., Ludwig J., Katz L.F., *Neighborhood Effects on Crime for Female and Male Youth: Evidence from a Randomized Experiment*, in “The Quarterly Journal of Economics”, vol 120, n. 1, 2005, pp. 87-130.

Knack S., Keefer P., *Does social capital have an economic payoff? A cross- country investigation*, in “Quarterly Journal of Economics”, vol.CXII, 1997, pp.1251-1288.

Kretschmer, E., *Körperbau und charakter: untersuchungen zum*, 1921.

Imrohroglu A., Merlo A., Rubert P., *On the political economy of income redistribution and crime*, in “International Economic Review, vol. 41, n. 1, 2000, pp.1-25.

Leonardi R., Nanetti R., Putnam R., *La pianta e radici. Il radicamento dell'istituto regionale nel sistema politico italiano*, Bologna, il Mulino, 1985.

Levine D., *Modelling altruism and spitefulness in experiments*, in "Review of Economic Dynamics", vol.1, n.3,1998, pp.593-622.

Luppi, B., Zarri, L., *Economia comportamentale: limitazioni cognitive, preferenze sociali e comportamento economico*, Mimeo, 2004.

Lochner, L., *Education, work and crime: theory and evidence*, Research center for economic research, University of Rochester, working paper n.465, 1999.

Lochner, L., Moretti, E., *The effect of education on crime: evidence from inmates, arrests and self reports*, in "American Economic Review", vol. 94, n.1, 2004, pp. 155-189.

Masclot D., Noussair C., Tucker S., Villeval M., *Monetary and non monetary punishment in the voluntary contributions mechanism*, in "American Economic Review", vol. 93, n.1, 2003, pp.366-380.

Mailloux N., *Jeunes sans dialogue: criminologie pédagogique*, Paris, 1971.

Marselli R., Vannini M., *Economia della Criminalità*, Torino, Utet, 1999.

Marselli R., Vannini M., *Quanto incide la disoccupazione sui tassi di criminalità?*, in "Rivista di politica economica", vol.90, N.10-11, 2000, pp.273-299.

Matz D., Sykes G., *Techniques of neutralization: a theory of delinquency*, in "American Sociological Review", vol.22, n.6,1957, PP.664-670.

Merton R. K., *Social structure and anomie*, in "American sociological review", vol.3, n. 5,1938, pp. 672-682.

Motterlini M., Guala F., *Economia cognitiva e sperimentale*, Milano, Università Bocconi, 2005.

McCarthy B., *New Economics of sociological criminology*, in “Annual Review of Sociology”, vol.28, 2002, pp.417-442.

Narayan D., *Bonds and bridges: social capital and poverty*, *World Bank policy research*, Washington, The World Bank, working paper n.2167, 1999.

Neumark D., Postlewaite A., *Relative income concerns and the rise in married women's employment*, in “Journal of public economics”, vol. LXX, 1998, pp. 157-183.

Palmieri N., *Le Origini della Camorra*, Osservatorio per la Legalità e la Sicurezza Centro Studi e Documentazione, 2010.

Pinatel J., *La société criminogène*, Paris, 1971.

Plott C.R., *Will economics become an experimental science?*, in “Southern Economic Journal”, vol. 57, 1991, pp.901-919.

Plott C.R., Levine M., *A model of agenda influence on committee decision*, in “American Economic Review”, vol.68, 1978, pp.146-160.

Plott C.R., Smith, V.L., *An experimental examination of two exchange institutions*, in “Review of Economic Studies”, vol.45, n.1,1978, pp.133-153.

Ponti G., *Compendio di criminologia*, Milano, Cortina, 2007.

Punzo V., *Scelta razionale e sociologia del crimine*, Milano, Angeli F., 2002.

Putnam R.D., *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori, 1993.

Putnam R.D., *The prosperous community: social capital and public life*, in “The American prospect”, vol.13, 1993, pp. 35-42.

Putnam R.D., *Social capital and public affairs*, in “Bulletin of the American Academy of Arts and Science”, vol.47, n.8, 1994, pp. 5-19.

Putnam R. D., *Bowling alone: America's declining social capital*, in "Journal of democracy", vol.6, n.1, 1995, pp.65-78.

Putnam R., *Capitale sociale ed individualismo. Crisi e crescita della cultura civica in America*, Bologna, Il Mulino, 2000.

Rabin M., *Incorporate fairness into game theory and economics*, in "American Economic Review", vol.83, n.5, 1993, pp.1281-1302.

Reckless W. C., *The crime problem*, Appleton- Century- Crofts, 1961.

Ridley M., *Le origini della virtù. Gli istinti umani e l'evoluzione della cooperazione*, Milano, IBL libri, 2012.

Rossi M., *Una nota sull'economia sperimentale come metodo di analisi empirica*, in "Studi & note di economia", vol.2, 2000, pp.149-159.

Saad G., Gill T., *Sex differences in the ultimate game: an evolutionary psychology perspective*, in "Journal of Bioeconomics", vol.3, n.2-3, 2001, pp.171-193.

Sacco P.L., *Economia*, in "Economia del Novecento", Treccani, 2004.

Sauermann H., *Contributions to experimental economics*, vol I, Tubingen, Mohr, 1967.

Sauermann H., *Contributions to experimental economics*, vol II, Tubingen, Mohr, 1970.

Sauermann H., *Contributions to experimental economics*, vol III, Tubingen, Mohr, 1972.

Saviano R., *Gomorra*, Milano, Mondadori, 2006.

Savona E.U., *Economia e criminalità*, in "Economia delle Scienze Sociali", Istituto dell'Enciclopedia Italiana Treccani, vol.9, 2001, pp.92-100.

Savona E.U., *Criminalità organizzata*, in “Enciclopedia del Novecento”, Treccani, 1998, pp.422-436.

Schianchi A., *Le strategie della razionalità. Introduzione alla teoria dei giochi*, Carocci, Roma, 1997.

Sellin T., *Culture Conflict and Crime*, Social Science Research Council, New Jersey, 1938.

Selten R., Abbink, K., Buchta, J., Sadrieh A., *How to play (3x3)- games: “A strategy method experiment*, in “Games and Economic Behavior”, vol. 45, n.1, 2003, pp. 19-37.

Shelling. T.C., *The strategy of conflict*, Cambridge, Harvard University Press, 1960.

Siegel S., Harnett, D.L., *Bargaining behavior. A comparison between mature industrial personnel and college students*, in “Operations Research”, vol.12, 1964, pp 334-343.

Simon H.A., *Administrative behavior, a study of decision-making processes in administrative organization*, New York, Macmillan Co., 1947.

Smith, V.L., *Microeconomic system as an experimental science*, in “American Economic Review”, vol.72, N.5, 1982, pp.923-955.

Smith V.L., Suchanek, G.L., Williams, A.W., *Bubbles crashes, and endogenous expectations in experimental spot asset markets*, IN “Econometrica”, vol.56, n.5, 1988, pp.1119-1151.

Smith V.L., *Rationality in economics: constructivist and ecological forms*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

Solnick S.J., Schweitzer, M.E., *The influence of physical attractiveness and gender on ultimatum game decisions*, in “Organizational Behaviour and Human Decision Process”, vol.79, n.3,1999, pp.199-215.

Stigler G., *The optimum enforcement of laws*, “Journal of Political Economy”, vol.78, n.3,1970, pp.526-536.

Strano, M. *Manuale di criminologia clinica*, Firenze, SEE 2003.

Sutherland E. H., *Principles of criminology*, Philadelphia, J.B. Lippincott, 1934 .

Sutherland E. H., *Principles of criminology*, Philadelphia, J.B. Lippincott, 1939.

Sutherland E.H., *Principles of criminology*, Chicago 1939 (tr. it: La criminalità dei colletti bianchi e altri scritti, Milano, 1986).

Sutherland E.H., *White collar criminality*, in "American sociological review", 1940, pp. 1-12.

Thaler R.H., *Mental accounting matters*, in "Journal of Behavioral Decision Making", vol.12, n.3,1999, pp.183-206.

Turnbull C.M., *The forest people*, 1987, pp 1-320.

Tversky A., Kahneman D., *Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases*, in "Science", New Series, vol. 185, n.4157, 1974, pp.1124-1131.

Uhlener C.J., *Relational goods and participation:incorporating sociability into a theory of rational action*, in "Public choice", vol.62, n.3, 1989, pp. 253-285.

Violante L., *Non è la Piovra. Dodici tesi sulla mafia italiana*, Torino, Einaudi, 1994.

Walliser B., *What Cognitive Economics is about*, Cognitive Economy, Proceedings of the French School Economie Cognitive, Cnrs, 2001.

Zarri L., *Dall'economia dell'utilità all'economia della felicità*, in "Nuova informazione bibliografica", vol.3, 2004, pp.559-576.

Zarri L., *Razionalità strategica e complessità motivazionale*, in Sacco P.L e Zamagni S. (a cura di), in "Teoria economica e relazioni interpersonali", Bologna, Il Mulino, pp237-269.

## Ringraziamenti:

Desidero ringraziare per il sostegno fornitomi durante la realizzazione del lavoro, il Prof.re Sergio Pietro Destefanis, il Prof.re Shane Niall O'Higgins e la Prof.ssa Annamaria Nese dell'Università degli Studi di Salerno.

Ringrazio inoltre:

il Dipartimento dell'Amministrazione Penitenziaria, il Sig.re Provveditore dell'Amministrazione Penitenziaria della Campania, Dott. Tommaso Contestabile, , il Direttore della Casa Circondariale di Secondigliano, Dott. Liberato Guerriero, la Direttrice della Casa Circondariale di S. Maria Capua Vetere, Dott.ssa Carlotta Giacchino, il Dott. Angelo Sorrentino del Provveditorato Regionale dell'Amministrazione Penitenziaria della Campania, il Commissario della Casa Circondariale di Secondigliano, Dott. Antimo Cicala ed il Dott. Ercole Formisano e la Dott.ssa Rossella Chicone della Casa Circondariale di S. Maria Capua Vetere.