

PREMI (E INCENTIVI)

Publicato in Luigino Bruni and Stefano Zamagni (eds.) “Dizionario di Economia Civile”, Città Nuova Ed. Roma, vol. 2, pp. 525-529.

Secondo la teoria economica tradizionale, gli individui rispondono agli incentivi quando decidono come allocare le proprie risorse scarse. La teoria delle scelte razionali postula che gli agenti economici cerchino di allocare le risorse di cui dispongono in modo da massimizzare la propria funzione obiettivo (l'utilità in quanto consumatori e lavoratori, il profitto in quanto produttori). Gli incentivi condizionano i modi in cui tale massimizzazione può essere ottenuta, vincolando quindi le decisioni degli agenti.

Gli incentivi possono essere negativi (sanzioni) o positivi (premi e ricompense). Sanzioni e premi possono essere monetari o non monetari. Fra gli incentivi non monetari più frequenti troviamo punizioni quali le restrizioni della libertà, le punizioni corporali, l'ostracismo, la stigmatizzazione sociale, la riprovazione e ricompense quali l'approvazione sociale e l'attribuzione di potere politico. Nella teoria economica tradizionale non si fa differenza fra sanzioni e premi, né si distingue adeguatamente fra incentivi monetari e non monetari. Per quanto riguarda gli incentivi non monetari, i modelli economici più diffusi ne calcolano il valore in termini monetari (sotto forma di costo opportunità o di beneficio atteso), in tal modo equiparandoli nell'effetto a quelli monetari. Allo stesso modo, premi e sanzioni sono considerati come due facce della stessa medaglia, dal momento che l'effetto che esercitano al margine sulla funzione obiettivo individuale è lo stesso.

In realtà, sia gli incentivi monetari e non monetari sia le sanzioni e i premi hanno effetti molto diversi sul comportamento individuale, come taluni studiosi hanno affermato nel tempo e numerosi esperimenti hanno dimostrato.

Il primo a sollevare la questione della precisa differenza fra punizioni e premi e a metterne in evidenza il diverso ruolo che questi debbono svolgere nella società è stato Giacinto Dragonetti, giurista e filosofo nato a L'Aquila nel 1738 e vissuto poi a Napoli, dove studiò alla scuola di Antonio Genovesi. Nel suo breve saggio “Delle virtù e dei premi” (pubblicato a Napoli nel 1766), Dragonetti lamenta che in nessun paese esistono leggi per premiare le virtù, mentre ve ne sono innumerevoli per punire i delitti. Ben lungi dal voler negare l'importanza delle punizioni comminate a chi delinque, Dragonetti è però convinto che lo sviluppo civile ed economico di uno stato non possa prescindere da un'adeguata remunerazione dei comportamenti virtuosi. In quanto

segue mi propongo di dare un fondamento basato sulla teoria economica e sull'evidenza empirica all'argomento proposto dall'insigne studioso.

Molti secoli più tardi, Kahneman e Tversky (1979) hanno dimostrato che, in un contesto sperimentale, premi e sanzioni vengono percepiti in modo molto diverso dagli individui, indicando con ciò che la reazione agli incentivi dipende in modo inscindibile dal contesto ("frame") in cui sono elargiti. Per quanto riguarda invece la distinzione fra incentivi monetari e non monetari, Gneezy e Rustichini (2000) presentano un esperimento condotto in diversi asili: imporre il pagamento di una sanzione monetaria ai genitori che arrivavano in ritardo a prendere i figli ha fatto aumentare in modo significativo tale comportamento, suggerendo che la sanzione veniva percepita dalla maggioranza dei genitori semplicemente come un prezzo da pagare per il tempo supplementare in cui i bambini rimanevano a scuola.

Dari-Mattiacci e De Geest (2009) propongono un'altra interessante distinzione fra premi e sanzioni. Per illustrare il ragionamento di questi autori riportiamo il loro esempio: si consideri un dittatore che domina un intero paese con milioni di abitanti con la minaccia di un unico proiettile. Ogni cittadino sa che, se si ribellerà, perderà la propria vita, per cui accetta il dominio ingrato. Ecco quindi che, con l'aiuto di un solo proiettile, il dittatore riesce a mantenere il proprio potere. Cosa accadrebbe se, invece di una minaccia, il dittatore volesse usare un incentivo positivo, ovvero un premio? Dovrebbe elargire il premio a tutti coloro che non si ribellano e il premio dovrebbe essere sufficientemente alto da compensare per i costi dovuti alla perdita della democrazia, oltre ad essere ripetuto nel tempo per impedire che i cittadini, dopo aver ottenuto il premio la prima volta, si ribellino. Gli incentivi negativi hanno dunque il vantaggio di costare molto meno dei premi a chi li impartisce, proprio perché in molti casi possono essere "moltiplicati": la stessa minaccia (il proiettile) può essere utilizzata per incentivare lo stesso individuo in periodi successivi o più individui simultaneamente. Ciò potrebbe spiegare perché gli incentivi negativi sono molto più utilizzati nella realtà di quelli positivi: si pensi, ad esempio, al diritto penale ed alla responsabilità civile. Tale argomento si fonda però sulla circostanza cruciale che gli individui non siano in grado di coordinarsi fra loro, né di cooperare e non spiega perché, nei contesti in cui si vuole invece indurre la cooperazione, l'uso di premi e ricompense sia molto diffuso ed efficace. Per tornare al nostro esempio, infatti, se gli individui fossero in grado di coordinarsi potrebbero ribellarsi in massa al dittatore, sapendo che questi non ha sufficienti risorse per punire tutta la popolazione. In altre parole, le sanzioni sono efficaci a livello individuale ma perdono la loro efficacia a livello collettivo o meglio, il loro costo, se applicate ad un gruppo di persone in grado di cooperare fra loro, diviene

pari a quello degli incentivi positivi. Inoltre, l'esempio del dittatore con un unico proiettile non tiene in considerazione il costo pieno degli incentivi negativi. In altre parole, per rendere credibile la minaccia di punizione, il dittatore ha bisogno di avere a disposizione una forza di polizia che sia in grado di rilevare eventuali violazioni della regola e di applicare la punizione. Tale costo deve essere sostenuto anche se tutti i cittadini, intimoriti dalla sanzione promessa, rispetteranno sempre la regola imposta dal dittatore, anzi, proprio perché la minaccia possa in un qualche modo intimidirli. Si potrà sempre obiettare che la minaccia sarà credibile anche se le risorse impiegate dal dittatore per predisporre e mantenere una forza di polizia sono inferiori a quelle che sarebbero necessarie per punire tutta la popolazione, se questa defezionasse in massa, a patto però che la probabilità che la violazione di un singolo sia scoperta e punita rimanga sufficientemente alta. Tuttavia, il problema di fondo rimane: non è vero che degli incentivi negativi si limita all'unico proiettile, poiché vanno computati anche i costi di *enforcement*. Al contrario, nel caso dei premi, non c'è alcun bisogno di una struttura di polizia e il costo degli incentivi positivi è limitato semplicemente all'ammontare del premio. Quindi, se si tiene conto dei costi aggiuntivi (ovvero del costo pieno degli incentivi), le sanzioni potrebbero comportare un dispendio di risorse molto più alto rispetto ai premi.

Vi è inoltre un altro argomento forte a favore dei premi. La letteratura tradizionale non tiene conto alcuno del modo in cui gli individui percepiscono gli incentivi loro elargiti. In realtà, spesso essi hanno una valutazione precisa di cosa sia giusto e ingiusto, soprattutto quando si tratta di sanzioni. Carbonara, Parisi e von Wangenheim (2008) dimostrano come imporre sanzioni percepite come ingiuste dalla collettività (o da una maggioranza di individui) possa avere effetti opposti a quelli auspicati. In generale, una sanzione è sentita come ingiusta se contraria alle norme sociali previgenti nel gruppo. Ad esempio, un caso di questo genere si può presentare quando il legislatore promulga una legge che diverge dalle norme sociali seguite dalla collettività in quel particolare momento storico. Si può allora verificare una forte reazione contraria (*backlash*), tramite la quale la società stessa tenta di correggere la legge. In particolare, se la legge impone una sanzione ritenuta troppo severa, i cittadini possono protestare, mettere in atto forme di disobbedienza civile e cercare di fermarne l'applicazione, cosa che può essere percepita come approvazione per chi viola la legge. Se la sanzione prevista è invece considerata insufficiente, la collettività può ancora una volta protestare e cercare di compensare la sanzione troppo bassa applicando essa stessa punizioni a chi compie l'azione oggetto della legge: in tal caso la disobbedienza è disapprovata dalla società, con il rischio ulteriore di una diminuita percezione dell'esclusività della potestà punitiva del potere costituito. Tutto ciò ha come effetto quello di rafforzare la norma sociale a cui la legge si

contrappone e che la legge stessa vorrebbe evidentemente cambiare: la mancata considerazione di quello che un determinato gruppo sociale reputa giusto può quindi compromettere irrimediabilmente gli effetti degli schemi di incentivazione applicati a quel gruppo. L'utilizzo di incentivi positivi quali premi e ricompense sarebbe in grado di ridurre la portata della reazione contraria in molti casi. Ad esempio, quando gli incentivi sono volti a temperare l'incidenza di un determinato comportamento socialmente accettato, offrire una ricompensa a coloro che decidono di astenersene, ricompensa sufficiente a coprire anche gli eventuali costi dovuti alla disapprovazione del resto del gruppo, potrebbe essere in grado di indurre il comportamento virtuoso che le sanzioni non riescono ad incentivare. Allo stesso modo, se gli incentivi hanno come obiettivo l'aumento della frequenza di un comportamento condannato dalla norma sociale prevalente, l'eventuale riduzione della sanzione legale prima applicata a quel comportamento può essere accompagnata da una ricompensa per coloro che si astengono dall'applicare punizioni sociali contro quelli che lo praticano. Vediamo quindi che, quando valutazioni di "giustizia" sono considerate, le conclusioni di Dari-Mattiacci e De Geest (2009) possono essere ancora una volta rovesciate. Infatti i costi degli incentivi negativi possono essere di gran lunga più alti di quelli che si avrebbero se gli stessi obiettivi fossero perseguiti per mezzo di premi: la disobbedienza civile e la protesta possono portare all'aumento della frequenza di azioni socialmente dannose (ancorché supportate da norme sociali consolidate) o alla minor frequenza di azioni socialmente desiderabili (si pensi, ad esempio, alla partecipazione al mercato del lavoro delle donne o di minoranze etniche).

Infine, evidenza empirica basata su esperimenti di laboratorio ha dimostrato che l'imposizione di sanzioni in certi contesti può portare ad una diminuzione della cooperazione e della fiducia reciproca (Fehr e Rockenbach, 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 deve produrre con essa 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, clausola che sarà applicata se la somma restituita dalla controparte è inferiore a quanto pattuito. Ebbene, questo esperimento dimostra 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 molto più bassa rispetto al caso in cui non sia possibile introdurre tale clausola nel contratto. L'inclusione di incentivi negativi "spiazza" dunque la cooperazione altruistica e ciò accade quando l'imposizione di sanzioni viene percepita come ingiusta dalla parte che le subisce, riducendo la sua propensione a

collaborare. Tale evidenza ha una rilevanza ancora maggiore quando si considera che non sempre le sanzioni hanno tale effetto di “spiazzamento” sulla cooperazione: ad esempio, quando il contesto è quello della produzione di beni pubblici, la punizione dei “free rider” aumenta la cooperazione, dal momento che il “free riding” è considerato un comportamento moralmente riprovevole e la sua punizione desiderabile.

Infine, l’evidenza sperimentale sottolinea come premiare comportamenti altruistici abbia sempre l’effetto di aumentare la cooperazione, cosa che suggerisce 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 e di altri enti collettivi e istituzioni produttive di beni e servizi.

Riferimenti Bibliografici:

Carbonara, Emanuela, Francesco Parisi e Georg von Wangenheim (2008), “Unjust Laws and Illegal Norms,” *Minnesota Legal Studies Research Paper No. 08-03*.

Dari-Mattiacci, Giuseppe e Gerrit De Geest (2009), “Carrots, Sticks and the Multiplication Effect”, *Journal of Law, Economics and Organization* (forthcoming).

Feher, Ernst e Bettina Rockenbach (2003), “Detrimental effects of sanctions on human altruism”, *Nature*, 422, pp.137-140.

Gneezy, Uri e Aldo Rustichini (2000), “A Fine is a Price.” *Journal of Legal Studies* 29(1) 1-17.

Kahneman, Daniel e Amos Tversky (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, *Econometrica*, 47, pp.263-291.