



Amitai Etzioni

NORME SOCIALI: INTERNALIZZAZIONE, PERSUASIONE E STORIA (*)

Nel dibattito sulle norme sociali sono in discussione diverse concezioni della natura umana e dell'ordine sociale, dei modi in cui gli individui agiscono e il diritto può sia modificare che essere modificato dalla condotta sociale. Vengono considerati tre scenari interpretativi del dibattito sulle norme sociali: (a) la possibilità che le norme sociali influenzino il comportamento individuale semplicemente come fattori ambientali/esterni o configurino anche le inclinazioni connaturate degli individui; (b) lo specifico processo mediante il quale le norme influenzano gli individui (per esempio se le preferenze siano considerate predeterminate o assunte come modificabili come esito dell'interiorizzazione e della

* titolo originale *Social Norms: Internalization, Persuasion and History*, «Law&Society Review», © 2000, volume 34, pp. 157-180. Rispetto alla versione originale sono state omesse le note. **Traduzione di Monica RAITERI** pubblicata nel CD-Rom *Testi di base* allegato al volume *Diritto, regolazione, controllo*, Milano, Giuffrè, 2004.

Si ringrazia la Blackwell Publishing Ltd., Oxford OX4 2DQ, UK, detentrica del copyright, per avere accordato i diritti di riproduzione e traduzione del saggio.

persuasione; e (c) i modi in cui le norme sociali vengono formate (semplicemente per mezzo della scelta razionale o anche per ereditarietà). Concluderemo che il dibattito sulle norme sociali in un contesto giuridico risulta arricchito da un modello di "law and socio-economics" che combina le prospettive di law and economics e di law and society in un'unica prospettiva disciplinare.

I. La riscoperta delle norme

I giuristi hanno riscoperto le norme sociali. Per decenni le intuizioni e gli esiti analitici della prospettiva di *law and society* sono stati ignorati e la prospettiva di *law and economics* — che solitamente trascura le norme sociali — è stata di gran moda. Negli ultimi anni, però, sulle riviste giuridiche sono apparsi nuovi ed autorevoli saggi dedicati al tema delle norme sociali.

Come ha scritto recentemente Richard Epstein "il tema delle norme sociali è ancora una volta scottante".

Alcuni degli studiosi in prima linea in questo *revival* tentano di integrare le norme sociali nel paradigma di *law and economics* mentre altri cercano di ricondurle al modello emergente di *law and socioeconomics* che combina le prospettive di *law and economics* e di *law and society* in un'unica disciplina. In discussione vi è molto più di una divisione del lavoro tra discipline accademiche: sono in gioco anche diverse concezioni della natura umana e dell'ordine sociale, dei modi in cui gli individui agiscono e le leggi possono modificare la condotta sociale ed esserne a loro volta modificate.

Per illustrare gli approcci alternativi all'analisi delle norme sociali introdurrò tre coppie di concetti opposti che sono fondamentali per esplorare il tema in modo completo: (a) la possibilità che le norme sociali influenzino il comportamento individuale semplicemente come fattori ambientali/esterni o configurino anche le inclinazioni individuali connaturate; (b) il processo specifico mediante il quale le norme influenzano gli individui (ossia se le preferenze siano considerate predeterminate o siano considerate modificabili a seguito dell'interiorizzazione e della persuasione; e (c) i modi in cui le norme sociali vengono elaborate (semplicemente per mezzo della scelta razionale o anche attraverso l'ereditarietà). Includendo le norme sociali nei loro modelli per descrivere l'attore come un agente libero e per rappresentare un ordine sociale fondato su accordi volontari gli studiosi di *law and economics* tendono ad utilizzare il primo elemento di ciascuna di queste coppie (fattori ambientali, predeterminazione e scelta intenzionale). L'approccio di *law and society* si fonda sugli elementi opposti delle tre coppie: la predisposizione intrinseca, l'internalizzazione e la persuasione, la storia. La *law and socioeconomics* combina le due serie di elementi nei modi che illustrerò tra poco.

I giuristi antesignani dell'analisi delle norme sociali si distinguono dagli studiosi che hanno già introdotto tale importante nozione nei loro paradigmi culturali quantomeno dal punto di vista delle

rappresentazioni mentali a cui attingono per definirne il significato. Si tratta di autori che talvolta si richiamano all'internalizzazione, raramente alla persuasione, e quasi mai al ruolo della storia. In questo saggio mi propongo di dimostrare che una analisi esaustiva delle norme sociali necessita di un riferimento a tutte e tre le concezioni delineate. I tre concetti possono essere considerati le basi su cui viene eretta una piramide il cui fondamento è solido, mentre gli altri strati devono essere, nella maggior parte dei casi, puntellati.

Dopo aver brevemente evidenziato l'importanza che le norme sociali rivestono per la cultura giuridica esaminerò i concetti centrali della prospettiva di *law and socioeconomics* e, in generale, cercherò di sottolinearne l'importanza per la comprensione delle norme sociali nell'ambito degli studi giuridici.

II. Norme sociali: il fondamento principale dell'ordine sociale

Sia le norme sociali che le leggi rappresentano un fondamento dell'ordine sociale poiché operano in modo cooperativo per assicurare che gli individui agiscano secondo modalità che la comunità a cui appartengono considera societarie: dall'aver cura dei figli al pagamento delle imposte. La relazione tra le norme sociali e il diritto è complessa e non costituisce il tema specifico di questo saggio. Per i fini che mi propongo sarà sufficiente notare che comunemente si ritiene che norme sociali stabili riducano gli oneri dell'implementazione delle norme giuridiche; che è probabilmente più facile applicare leggi supportate dalle norme sociali; e che una maggiore rispondenza tra le norme sociali e le leggi determina una maggiore efficacia di queste ultime se confrontate con leggi che invece non riflettono le norme sociali.

Robert Ellickson dimostra che la teoria delle norme sociali colma una rilevante lacuna nei tradizionali modelli di *law and economics* asserendo che anche i meccanismi decentrati assumono un ruolo importante nel mantenimento dell'ordine sociale:

Oliver Williamson ha usato la locuzione *centralismo giuridico* per descrivere l'opinione secondo cui i sistemi politici costituiscono le fonti primarie delle regole giuridiche e delle attività di *enforcement*¹. Il più noto sostenitore di questa concezione è Thomas Hobbes, per il quale in una società senza sovrano tutto sarebbe stato caos... Apparentemente Hobbes non riteneva in alcun modo possibile che un sistema non giuridico di controllo sociale — quale un sistema

¹ Il termine *enforcement* è entrato a far parte anche del lessico giuridico e politico italiano per indicare, in generale, l'attività di applicazione delle norme giuridiche e, in particolare, la modalità di applicazione che fa ricorso all'irrogazione di sanzioni [N.d.T.].

di *enforcement* non accentrato — potesse mantenere almeno un minimo di ordine anche in condizioni di anarchia...I lavori fondamentali di *law and economics* si ricollegano alla tradizione hobbesiana del centralismo giuridico.

Epstein delinea in modo sintetico ed efficace l'importanza delle norme sociali:

Anche individui le cui visioni del mondo divergono profondamente spesso condividono una opinione riguardo alle norme preferite ritenendo che per l'applicazione di queste ultime si dovrebbe fare ricorso al diritto. L'insieme delle norme meramente sociali è spesso considerato come un avvallamento in una difficile terra di nessuno tra il mondo delle preferenze soggettive (il gelato alla vaniglia anziché il gelato al cioccolato) e il diritto costituito da norme giuridiche pienamente applicabili. Nella teoria classica del diritto naturale la locuzione originaria, "obbligazione imperfetta", riferita ad obbligazioni la cui vincolatività deriva dalla coscienza e da pressioni sociali, ma non dal diritto, indicava il modo *corretto* in cui la società poteva implementare norme di benevolenza.

Tracey Meares riformula sinteticamente questa posizione: "Occorre considerare seriamente l'idea secondo cui le norme sociali rappresentano per il comportamento vincoli migliori e più efficaci di quanto potrebbero mai essere le norme giuridiche. E' tempo di dare una *chance* alle norme".

In sintesi, l'analisi delle norme sociali è particolarmente importante per lo studio dei meccanismi giuridici.

III. Una digressione metodologica

Il riconoscimento dell'esistenza e dell'importanza delle norme sociali è un passaggio centrale nella elaborazione di una analisi giuridica più accurata di quella tradizionalmente offerta dalla prospettiva di *law and economics*. Alcuni esponenti di questa nuova disciplina sono fortemente impegnati a portare a compimento tale impegno.

Non è necessario enumerare i diversi limiti del modello, ad eccezione di due casi che appaiono direttamente rilevanti per i passaggi successivi. Gli esponenti della *law and economics* sostengono che il loro paradigma può non essere realistico ma, essendo estremamente schematico (o "semplice"), genera previsioni valide anche se fondate su modelli falsi. L'economia neoclassica (la pietra angolare della *law and economics*) muove da alcuni assiomi fondamentali ma, prima di procedere alle osservazioni empiriche, è necessario introdurre numerosi assunti *ad hoc*: per esempio Gary Becker per enunciare tali assunti usa 18 pagine di equazioni matematiche e altri teorici procedono in modo analogo. A differenza di quasi tutte le altre scienze l'economia neoclassica spesso "adatta" le formule matematiche o gli esercizi concettuali a dati già disponibili anziché formulare le ipotesi e quindi rilevare i dati necessari per sottoporre queste ultime a

controllo empirico. Evidentemente le previsioni ricavate da questo genere di modelli non possono essere considerate vincolanti. Occorre quindi cercare di stabilire se l'uso di un paradigma i cui assunti fondamentali siano meno schematici ma richiedano un minor numero di assunti *ad hoc* potrebbe offrire una migliore comprensione e previsione dei fenomeni economici e, in particolare, del comportamento sociale, compresi, naturalmente, i comportamenti regolati dal diritto. In seguito verranno esaminati tre elementi di tale paradigma, noto come *law and socioeconomics*.

IV. Norme sociali: ambientali e connaturate

Gli studiosi che assumono il paradigma socioeconomico si richiamano all'osservazione secondo cui le norme sociali non fanno semplicemente parte dell'ambiente degli attori ma ne influenzano anche le inclinazioni connaturate. Le "inclinazioni connaturate" si riferiscono alle direzioni in cui un attore canalizzerebbe il suo impegno se fosse guidato unicamente dai suoi desideri. Tali inclinazioni, che riflettono una combinazione tra cromosomi e *imprinting* culturale degli individui, possono essere molto aperte (per esempio, la ricerca del cibo), più delimitate (la ricerca di cibo naturale), o anche fortemente circoscritte (la ricerca di un particolare tipo di cibo naturale). Si fa spesso riferimento alle inclinazioni in tal modo specificate come alle "preferenze". Le inclinazioni connaturate includono le preferenze, ma comprendono anche altri elementi.

Non tutte le analisi più recenti sulle norme sociali includono nel paradigma l'osservazione secondo cui le norme sociali contribuiscono a formare le inclinazioni connaturate. Alcuni giuristi considerano le norme sociali essenzialmente come un ulteriore fattore ambientale che l'attore fronteggia, un assunto che consente di includere le norme sociali nella prospettiva di *law and economics* senza modificare i canoni neoclassici del paradigma. Da questo punto di vista le norme sociali sono considerate una ulteriore fonte dei costi che l'attore valuta (per esempio, se facessi funzionare la mia sega elettrica durante la notte importunerei i miei vicini, e i guadagni che ne deriverebbero sarebbero notevolmente superiori alla riprovazione da parte dei vicini?), un ulteriore vincolo al comportamento dell'attore, o una risorsa ulteriore su cui l'attore può fare assegnamento. Secondo Eric A. Posner "[una] norma reprime i tentativi degli individui di soddisfare le loro preferenze". Analogamente Lawrence Lessig rileva che, pur continuando fondamentalmente ad essere considerate come fattori ambientali esterni, le norme sociali non impongono soltanto un costo ma fungono anche da risorse economiche, per esempio quando motivano al lavoro. Lessig usa il termine "significati sociali" (che possono essere giusti e sbagliati) per descrivere le convenzioni culturali condivise su cui le norme si fondano. L'autore osserva inoltre che "questi significati sociali impongono costi, e offrono benefici, a individui e gruppi...". Da questo punto di vista le norme

sono analoghe all'alternativa tra siccità e pioggia, tra interruzioni e strade alternative, vale a dire a mutamenti che avvengono al di fuori della sfera dell'attore ma che quest'ultimo include nei suoi calcoli e nelle sue scelte.

Nella stessa direzione Cass Sunstein afferma che "dal punto di vista della scelta possiamo concepire una norma come se si trattasse di un sussidio o di una tassa". Sunstein elabora ulteriormente questa affermazione:

Quindi l'enfasi posta sulle norme sociali non dovrebbe essere considerata una critica agli approcci della scelta razionale all'analisi dei problemi sociali e politici. Dal punto di vista di un agente individuale le norme offrono parte del *background* che consente di valutare costi e benefici; più specificamente, contribuiscono ad identificare alcuni costi e benefici dell'azione. Dal punto di vista dell'agente individuale ciò è fortemente irrazionale ed è fortemente incompatibile con l'interesse personale (il fatto che alcune norme siano razionali per la società nel suo complesso è un problema diverso: indubbiamente alcune non lo sono).

Non ho alcuna ragione per confutare l'affermazione secondo cui le norme sociali rappresentano un fattore ambientale. Questa funzione è stata individuata nell'ambito di una ricognizione sull'importanza delle norme sociali e chiaramente agevola le analisi di carattere giuridico. Tuttavia, questa concezione non tiene in considerazione il modo in cui le norme sociali influenzano i comportamenti in generale e, in modo specifico, il diritto. Per introdurre l'argomento potrebbe essere utile un esempio. Esaminerò in primo luogo i fattori ambientali per passare poi a quelli intrinseci: poniamo che in una comunità ebraica ortodossa un macellaio ebreo sia così poco avveduto da decidere di vendere del maiale: presto egli avrà modo di apprendere il forte potere coercitivo delle norme sociali. Infatti i clienti abbandoneranno immediatamente il macellaio e i membri della comunità decreteranno l'ostracismo nei suoi confronti. Probabilmente, però, per evitare che il macellaio agisca in violazione di una norma fortemente sentita quale è quella che vieta il consumo di maiale, la comunità farà ricorso alla pubblica autorità. Chiaramente le norme vincolano il comportamento dall'esterno.

Tuttavia, le norme sociali determinano anche un altro importante effetto sul comportamento individuale: costituiscono il fattore più importante fra gli elementi che formano le inclinazioni e i bisogni e sono alla base delle scelte individuali. Oltre ad influenzare il contenuto e l'intensità di numerose inclinazioni specifiche le norme sociali aiutano gli individui a sviluppare la loro personalità influenzandone profondamente l'identità, le visioni del mondo, la visione di se stessi, i progetti da intraprendere, e quindi le persone che si propongono di diventare.

Riprendendo per un momento l'esempio del macellaio la decisione di vendere il maiale rappresenterebbe una violazione così grave dei valori e delle preferenze di cui egli è portatore da fargli

probabilmente abbandonare l'idea senza averla neppure presa seriamente in considerazione. La vendita del maiale sarebbe una azione profondamente incompatibile con ciò che egli è, con il modo in cui si autopercepisce e con ciò che cerca di diventare. La riluttanza a vendere il maiale riflette l'assenza di vincoli imposti alle sue scelte nel modo in cui questo termine è tipicamente inteso innanzitutto perché egli non è mai stato incline ad agire in questo modo. Non si può vincolare o sopprimere un istinto che non esiste, un bisogno, o una preferenza. In sintesi, questo esempio mostra che le norme sociali, lasciando da parte il ruolo di fattore ambientale, svolgono anche un ruolo-chiave nell'escludere la formazione di talune preferenze e nell'assicurare che altre saranno fortemente assecondate.

L'importanza della distinzione tra la prospettiva secondo cui le norme sociali fanno parte dell'ambiente dell'attore, influenzandone i costi ed i vincoli, e la prospettiva secondo cui si tratta di fattori che configurano le inclinazioni dell'attore emerge sotto diversi profili. In primo luogo, riguardo al grado di ottemperanza alle norme sociali, di mantenimento dell'ordine sociale e ai costi relativi all'applicazione delle norme, il contrasto è in realtà apparente. Se gli individui si conformano agli imperativi sociali della comunità perché considerano le norme sociali come costi o vincoli quando i benefici derivanti dall'ottemperanza a tali norme risulteranno inferiori ai profitti derivanti dalla violazione e il rischio di essere scoperti sarà limitato (per esempio, abbandonare la spazzatura ai margini della strada quando il punto di raccolta predisposto dal comune è più lontano) tenderanno a violare le norme stesse. Se le norme configurano le preferenze degli individui questi ultimi tenderanno a conformarsi perché all'ottemperanza consegue una affermazione della personalità interiore: non pregano per il timore di percosse (come accade in alcuni paesi fondamentalisti) o di finire all'inferno, ma perché l'azione della preghiera esprime la loro personalità interiore.

Alcuni studiosi delle norme sociali, tra cui Richard McAdams e Robert Cooter, rilevano una sistematica differenza tra l'ottemperanza di coloro che si conformano alle norme considerandole come fattori ambientali e l'ottemperanza di coloro per i quali le norme rappresentano giustificazioni innate. Tale differenza si riscontra, per esempio, tra il disonore, generato dall'esterno, e la colpa, che ha un'origine interiore. Gli individui motivati dal disonore tenderanno a risentirsi per i costi socialmente imposti delle norme, che contengono una sorta di "tassa", e tenderanno di eluderli o modificarli. Viceversa, gli individui che ritengono il comportamento atteso conforme alle loro inclinazioni, se non riusciranno a tener fede a tali aspettative sentendosi responsabili (e sperimentando la colpa) cercheranno probabilmente di modificare il loro comportamento, ma non le norme. Da ciò consegue che l'ottemperanza che si fonda su forze intrinseche, quali la colpa, è meno costosa e più stabile di quella che si fonda su forze provenienti dall'esterno (quale il disonore).

Gli economisti neoclassici, gli studiosi di *law and economics* e alcuni studiosi delle norme sociali cercano di ovviare alla necessità di modificare i loro paradigmi fondativi sostenendo che quando gli individui osservano le norme in quanto motivati da inclinazioni connaturate in realtà sono spinti da motivazioni estrinseche, quali l'aspirazione ad essere accettati dagli amici o l'acquisizione di prestigio. Se fosse possibile dimostrare questa tesi, anziché semplicemente enunciarla, prevarrebbero le spiegazioni ambientali. Tuttavia la prospettiva socioeconomica rammenta che non è possibile dimostrare empiricamente che numerose forme di comportamento (quali il tempo sottratto al lavoro per il piacere di svolgere un ruolo culturale, professionale, o artistico, o l'azione di votare) sono motivate da considerazioni estrinseche e si ricollegano a misurazioni indipendenti della vincolatività delle obbligazioni interiori.

Tuttavia le diverse origini dell'ottemperanza producono conseguenze attese: l'osservazione del comportamento dei contribuenti, per esempio, dimostra che, rispetto al caso in cui ottemperano semplicemente perché temono che l'evasione fiscale venga scoperta, questi ultimi sono molto più concilianti e molto meno risentiti quando percepiscono che le leggi tributarie danno attuazione al principio di equità (per esempio, una equa distribuzione della pressione fiscale) e quando ritengono che i finanziamenti verranno effettivamente utilizzati in vista di obiettivi condivisibili.

Per l'analisi giuridica le implicazioni di tali conclusioni sono importantissime. Date le innumerevoli interazioni che coinvolgono ogni giorno gli individui è possibile mantenere un ordine sociale giuridicamente fondato senza fare largamente ricorso alla coercizione soltanto se la maggioranza degli individui, per la maggior parte del tempo, rispetta i principi sociali radicati nelle norme giuridiche in quanto queste ultime riflettono e sono sostenute dalle norme sociali. Si tratta di un ordine che può essere mantenuto soltanto se la maggior parte delle interazioni che coinvolgono gli individui è regolata da norme sociali e quindi non è necessario un costante intervento della pubblica autorità. Quando le norme sociali vengono interiorizzate le leggi risultano più efficaci ed è meno sentita l'esigenza di una regolazione di carattere giuridico. Per esempio, il fallimento del Proibizionismo viene spesso attribuito alla riluttanza ad accettare le norme che proibivano l'uso di *alcohol* (non solo le norme si rivelarono scarsamente efficaci, ma a causa dell'insufficiente sostegno politico le misure introdotte con il Proibizionismo vennero successivamente revocate).

Infine, le norme sociali che formano le inclinazioni connaturate degli attori sono probabilmente meno soggette a tentativi di cambiamento o di indebolimento della loro vincolatività da parte dei membri della comunità i quali, per esempio, invocheranno la depenalizzazione anziché l'abrogazione delle leggi che proibiscono l'uso di *marijuana*.

Relativamente a questo aspetto un lettore di una precedente versione di questo saggio ha osservato che la distinzione qui elaborata può essere interessante per coloro che si preoccupano della “verità”, ma che “lo studioso non si dovrebbe preoccupare dei concreti meccanismi giuridici e delle norme” perché, indipendentemente dal fatto che queste ultime siano riconducibili all’ambiente o internalizzate, avranno anche la funzione di reprimere i comportamenti devianti. Se l’applicazione della legge fosse riconducibile alle due diverse fonti delle norme sociali emergerebbero, a mio giudizio, rilevanti differenze sia dal punto di vista dei costi dell’applicazione e della stabilità delle norme stesse, sia perché occorrerebbe comprendere che le diverse fonti (o cause) di queste norme avrebbero come conseguenza concreta politiche pubbliche molto diverse. Per esempio, trascurando l’importanza dell’internalizzazione ai fini del contenimento del numero di reati si tenderà ad aggravare le sanzioni e, in particolare, a fare ricorso alla reclusione. Ma comprendendo l’importanza dell’internalizzazione e delle modalità con cui essa può essere sollecitata per modificare il comportamento degli individui si fa assegnamento sull’educazione, sul disonore e sui gruppi dei pari. In termini più generali: la ricerca della Verità e le misure che possono essere concretamente adottate non sono simili, ma tendono ad arricchirsi reciprocamente.

V. Conformità alle norme sociali: costanti vs. formate attraverso l’internalizzazione e la persuasione

Data l’importanza della conformità intrinseca alle norme sociali ci si chiede se sia possibile trasformare l’ottemperanza riconducibile ai fattori ambientali nell’ottemperanza riconducibile all’operatività di forze interiori. Tale mutamento si rifletterebbe sul mutamento delle preferenze modificando sia le preferenze effettive dell’attore (per esempio, intensificando il suo desiderio di frequentare la chiesa anziché giocare a *golf*) sia l’intensità con cui l’attore preferisce una attività o un oggetto rispetto ad altri (per esempio sostenendo l’utilizzo della carta riciclata).

La maggior parte dei neoclassici tende ad assumere che le preferenze siano date e fisse. Ellickson rileva che “[U]no dei limiti più evidenti del modello [dell’attore razionale] è la sua incapacità di spiegare i modi in cui gli individui giungono a manifestare particolari preferenze”. Come osserva Cooter “[L]’internalizzazione delle norme modifica le preferenze e influenza indiscutibilmente il comportamento. Tuttavia, la teoria economica non può spiegare o prevedere l’internalizzazione. Per colmare questo divario è necessaria una teoria delle preferenze endogene che metta in connessione l’economia e la psicologia dello sviluppo”.

L’assunto secondo cui le inclinazioni interiori e le personalità individuali sarebbero immutabili ha consentito agli studiosi di *law and economics* di focalizzare l’attenzione sui fattori ambientali: secondo il paradigma neoclassico l’assunto delle preferenze predeterminate non solo è fondamentale, ma è profondamente

connesso all'assunto principale secondo cui gli individui sono agenti liberi e razionali. E' possibile sostenere queste tesi soltanto se gli attori, le cui preferenze sono date, selezionano gli strumenti più appropriati per la realizzazione di tali obiettivi. Nel caso in cui fattori sociali e storici e processi non conoscibili o non controllabili dall'attore siano in grado di modificarne le preferenze, il comportamento di quest'ultimo può non essere razionale e comunque non è libero. In qualche misura questo è vero per definizione: se l'attore non fa ricorso alle conoscenze di cui dispone e alla riflessione non agisce in modo razionale. (Discuterò più avanti la possibilità che le norme stesse conducano ad un comportamento razionale anche in assenza di una riflessione da parte dell'attore). E, nella misura in cui le scelte dell'attore sono compiute da altri, quest'ultimo non è un agente libero.

Viceversa, la socioeconomia assume che le inclinazioni individuali (incluse le preferenze) vengano in parte configurate attraverso le norme sociali, e quindi possano modificarsi nel tempo così come mutano le norme sociali, e che tali mutamenti possano essere determinati da processi non razionali. (Discuterò tra poco le differenze tra processi non razionali e irrazionali). Il nuovo ambito di studi della socioeconomia e quello della *law and society* hanno dedicato particolare attenzione ai processi sottesi a numerose analisi dedicate alla socializzazione ai valori, all'educazione e, soprattutto, all'internalizzazione.

L'internalizzazione è un elemento di socializzazione mediante il quale l'attore apprende regole di comportamento da seguire in situazioni che scatenano impulsi trasgressivi e in cui non sono previsti né controlli esterni né sanzioni. L'internalizzazione avviene mediante processi non razionali quali l'identificazione con simboli di autorità e i legami affettivi.

Molti giuristi che si occupano delle norme sociali riconoscono l'importanza della socializzazione. Cooter, per esempio, osserva che "l'internalizzazione delle obbligazioni è di fondamentale importanza in una teoria non accentrata del diritto: dopo aver internalizzato una obbligazione il beneficio netto derivante dalla violazione rappresenta per l'attore un nuovo costo da sostenere. Questa inversione di tendenza riduce sensibilmente i costi dell'applicazione delle norme".

Non ci dobbiamo curare del linguaggio da economista utilizzato da Cooter ma concentrarci sull'osservazione principale: l'internalizzazione è un processo rilevante attraverso il quale le obbligazioni imposte si trasformano in desideri. Nelle scienze sociali questa inversione di tendenza non è un fenomeno facilmente osservabile; la metafora matematica descrive in modo efficace la grandezza e l'importanza della differenza tra norme applicate dall'esterno e norme internalizzate.

Analogamente McAdams rileva che l'internalizzazione delle norme si riferisce al processo mediante il quale "un individuo acquisisce la preferenza per la conformità ad uno *standard* comportamentale e, quando non si conforma, sostiene qualche costo in termini

psicologici — il termine appropriato è 'colpa' — indipendentemente dal fatto che gli altri siano consapevoli della sua violazione oppure no. McAdams sottolinea che inizialmente le norme determinano l'ottemperanza mediante un rafforzamento dall'esterno, anche se spesso gli individui internalizzano tali norme in un momento successivo:

In assenza di internalizzazione si osserva la norma per evitare sanzioni esterne rese possibili dal desiderio di approvazione, nonostante le sanzioni possano di fatto includere concretamente una punizione. Con l'internalizzazione la violazione della norma comporta un altro tipo di costo: la colpa. L'individuo subisce un disagio psicologico indipendentemente dal fatto che gli altri scoprano la sua violazione.

Anche Lawrence Lessig concorda sul fatto che l'internalizzazione svolge un ruolo-chiave nella produzione dell'ottemperanza nei confronti delle norme.

Cooter sostiene che le preferenze possono essere modificate non solo attraverso una internalizzazione non razionale ma anche mediante un altro processo, ugualmente definito internalizzazione, compatibile con gli assunti razionali della prospettiva di *law and economics*. L'autore descrive tale processo come "approvazione di una nuova ragione". Secondo questa prospettiva, che Cooter collega a Jean Piaget e Lawrence Kohlberg, "un bambino perfeziona la capacità di internalizzare norme acquisendo progressivamente una capacità generale di ragionamento". Cooter continua:

La ricerca di Piaget e Kohlberg, così come la caratterizzazione dell'internalizzazione come accettazione di una nuova ragione per agire che io propongo, rende il processo obiettivo, imparziale e razionale. Viceversa "la psicologia del profondo" spesso attribuisce l'internalizzazione dell'etica a processi soggettivi ed embrionali. Secondo queste teorie nel bambino l'internalizzazione dell'etica suscita nuovi impulsi attraverso esperienze emozionali. Un esempio è la teoria di Freud secondo cui l'etica è il "fantasma nella nursery", ossia il ricordo delle punizioni inflitte dai genitori. La repressione trasforma la paura in una colpa che modifica il comportamento.

Ad un esame più approfondito, tuttavia, è possibile rilevare che la ricerca di Piaget e Kohlberg tratta in realtà lo sviluppo cognitivo e non le modificazioni delle preferenze. Kohlberg postula che tutti gli individui nella loro maturazione intellettuale attraversano diverse fasi di sviluppo del loro giudizio morale. Il processo si articola in sei fasi, a loro volta riunite in tre gruppi. A livello pre-convenzionale (fasi 1 e 2) gli individui obbediscono alle regole per il timore della punizione, o in base a qualche analogo interesse individuale. A livello convenzionale (fasi 3 e 4) gli individui sono in grado di comprendere concetti etici fondamentali, quali la *Golden Rule*. A livello post-convenzionale (fasi 5 e 6) gli individui ragionano in termini di nozioni astratte, quali i diritti individuali, l'utilitarismo e il contratto sociale. In tal modo gli individui che hanno superato le

fasi descritte da Kohlberg sono in grado di svolgere un complesso ragionamento etico, ma ciò non significa necessariamente che la loro determinazione morale sarà più forte o che le loro azioni saranno più virtuose. Lo stesso Kohlberg è abbastanza esplicitamente convinto che sia possibile “ragionare in termini di principi così elevati senza tuttavia porli in essere”. Purtroppo conoscere il bene non necessariamente significa fare il bene; si può avere sufficiente familiarità con Kant e Rawls e, malgrado ciò, agire in modo immorale. Secondo la terminologia qui utilizzata le conoscenze influiscono sul comportamento suggerendo considerazioni relative a costi e benefici ma, di regola, a differenza dell'internalizzazione non configurano le preferenze.

Il più importante obiettivo dell'istruzione è di promuovere l'internalizzazione delle norme sociali da parte dei bambini e in tal modo influenzarne le preferenze. I bambini nascono con inclinazioni generali e indistinte: per esempio mangiano quando hanno fame, ma queste inclinazioni generali vengono tradotte in preferenze specifiche sulla base delle particolari norme sociali internalizzate. In tal modo, mentre i bambini hanno un innato bisogno di cibo e forse anche della varietà del cibo e delle sue combinazioni (per esempio proteine e carboidrati), i cibi specifici ritenuti desiderabili — *Kosher*, *soul*, quelli tipici delle subculture dei genitori o dei pari — sono funzione dei gusti acquisiti. Tuttavia spesso l'acquisizione non è l'esito di un ragionamento consapevole. I *teenagers* non preferiscono Coca Cola e patatine fritte perché hanno calcolato che tale consumo accrescerà la loro reputazione nel gruppo dei pari, ma percepiscono che si tratta dei cibi giusti da consumare, anche se sono tipicamente inconsapevoli dei modi in cui tali gusti sono stati acquisiti.

Quando i bambini diventano adulti le loro preferenze non diventano improvvisamente immutabili (una sorta di “Montagne Rocciose”, come le definiscono Stigler e Becker), indipendenti, o ermeticamente sigillate. I processi non razionali continuano ad esercitare influenza. *Persuasione* è il termine frequentemente utilizzato per fare riferimento ai processi non razionali attraverso cui nell'adulto vengono modificate le preferenze. La persuasione opera mediante strumenti non razionali, quali l'identificazione con figure di autorità (per esempio il Pastore Louis Farrakhan), la sollecitazione di una esaltazione collettiva attraverso rituali ed incitamenti (per esempio gli appelli dei *leaders* del KKK a bruciare le croci) e la relazione tra nuove forme di comportamento e valori già tenuti in forte considerazione dall'individuo (per esempio i manifestanti convincono un non attivista a partecipare ad una dimostrazione politica sostenendo che egli condivide gli ideali dell'attivismo politico e la causa che la dimostrazione cerca di promuovere).

La persuasione fa anche parte di processi quali l'acculturazione (in particolar modo degli immigrati o di soggetti che appartengono a subculture diverse) e influenza le conversioni religiose e l'adesione

a movimenti o culti. La *leadership*, l'isteria di massa, la legge della piazza e la propaganda presentano elementi di persuasione.

La questione di cui ci stiamo occupando caratterizza anche il dibattito sul ruolo della pubblicità. Gli economisti neoclassici tendono a sostenere che la pubblicità è strettamente informativa; viceversa, non si tratterebbe di uno strumento per influenzare surrettiziamente le preferenze individuali, e quindi non costituisce una forma di persuasione.

Becker non concorda con gli studiosi che, come John Kenneth Galbraith, sostengono che

la pubblicità "persuade" il consumatore a preferire il suo prodotto e spesso viene tracciata una distinzione tra pubblicità "persuasiva" e "informativa"... In contrapposizione a questa prospettiva dimostreremo che non è necessario né utile attribuire ai messaggi pubblicitari la funzione di modificare i gusti.

Per negare l'esistenza di messaggi pubblicitari manipolativi i neoclassici dovrebbero sostenere che gli individui che acquistano un prodotto che non soddisfa le loro preferenze, ma quelle instillate in loro in modo inconsapevole da qualche società di Madison Avenue, possono continuare ad essere considerati attori logico-empirici (razionali) e agenti liberi, secondo l'assunto del paradigma neoclassico.

Viceversa, i sostenitori del paradigma socioeconomico non solo non hanno ragione di negare che molti messaggi pubblicitari contengono informazioni riguardanti modifiche di costi e di vincoli (per esempio tariffe e orari dei voli) ma dedicano attenzione all'elemento persuasivo della pubblicità: per esempio, i messaggi pubblicitari che richiamano motivazioni subconsce degli individui, dalla colpa al desiderio sessuale.

Occorre incidentalmente osservare che sostenere che le preferenze siano inizialmente determinate mediante l'internalizzazione e poi soggette alla persuasione non significa negare che gli attori siano dotati di diversi gradi di libertà: possono acquisire una maggiore consapevolezza delle forze che configurano le preferenze, tra cui vanno annoverate le norme sociali, e possono contribuire a modificarle. La capacità di svincolarsi dall'influenza costitutiva delle norme sociali è quindi fortemente limitata. Inoltre, rispetto al paradigma neoclassico e agli assunti di alcuni paradigmi di *law and society*, per esempio quello marxista, gli attori possiedono una quantità di libertà significativamente inferiore. Uno studioso ha illustrato tale differenza spiegando che, mentre in economia ogni cosa ha un prezzo, in sociologia nulla ha un prezzo. La socioeconomia si fonda sulla nozione secondo cui alcune transazioni sono fortemente influenzate dai prezzi, mentre altre relazioni non costituiscono transazioni economiche e quindi non sono influenzate dai prezzi se non in presenza di condizioni estremamente limitate e irrealistiche. (Si potrebbe rilevare che il desiderio di penetrare a fondo la personalità e accrescere l'indipendenza, per esempio mediante la psicoanalisi, è in parte un riflesso di norme sociali.

Questa tesi può essere ulteriormente accreditata mediante il confronto tra le norme sociali rilevanti per gli occidentali e per gli asiatici, per questa generazione e per le generazioni precedenti, per gli individui che vivono nei *campus liberal* e per coloro che vivono in piccole città conservatrici).

Un importante elemento del paradigma di *law and socioeconomics* è il riconoscimento della possibilità che le norme sociali influenzino l'ottemperanza attraverso i *mores* e le leggi configurando le preferenze e modificando quelle che si sono formate attraverso l'internalizzazione e la persuasione. Diversi giuristi hanno adottato questi elementi; altri si sono divisi tra la prospettiva di *law and economics* e quella di *law and society*; altri ancora hanno accolto queste fondamentali concezioni nell'elaborazione dei loro paradigmi.

VI. Le origini delle norme sociali: scelta razionale vs. approccio storico

Il riconoscimento dell'importanza delle norme sociali si accompagna al problema della loro origine e delle forze che ne influenzano lo sviluppo. Sul tema delle norme sociali non sono state ancora raggiunte conclusioni definitive. Il dibattito riflette in parte le risposte offerte dalla *law and economics*, in parte quelle offerte dalla *law and society* e, in parte, una sintesi delle due prospettive che le assimila all'approccio socioeconomico. La posizione della *law and economics* sostiene che le norme sono "razionali" e quindi possono far sì che gli attori agiscano in modo razionale, senza necessità di "deliberare" prima di compiere una azione. Si ritiene che le norme riflettano precedenti ponderazioni individuali e benché le azioni non possano essere concretamente attribuite a tali ponderazioni appaiono "come" l'esito di una scelta razionale. In altri termini, le norme concretamente seguite "ricalcano" l'assunto della razionalità come se si trattasse di una sorta di formula matematica che interpreta nel modo migliore gli esempi di cui ci stiamo occupando.

Un semplice esempio di regola razionale si riferisce ad un attore che adotta la regola di uscire ogni giorno con l'ombrello, indipendentemente dal fatto che piova o sia una giornata soleggiata. Questa regola è considerata razionale perché si assume che l'attore abbia calcolato che i costi relativi al controllo quotidiano (e all'affidabilità) delle previsioni del tempo sono maggiori di quelli legati al fatto di uscire con l'ombrello nei giorni in cui non piove. Non è provato che qualcuno abbia effettivamente svolto questi calcoli; tuttavia, si tratta di assunti che consentono agli studiosi di *law and economics* di conciliare taluni comportamenti apparentemente irrazionali con l'ipotesi di razionalità.

McAdams propone uno dei tanti modelli teorici che contengono una descrizione dei modi in cui le norme hanno origine in modo razionale:

In presenza di opportune condizioni il desiderio di approvazione produce una norma. In una popolazione una norma può affermarsi in conseguenza di un comportamento X nel caso in cui (1) vi sia consenso sull'approvazione (positiva o sulla riprovazione) e sui valori che il comportamento X implica (ossia la maggioranza della popolazione accorda oppure rifiuta l'approvazione nei confronti di coloro che adottano il comportamento X); (2) vi sia il rischio che il comportamento X venga scoperto da altri individui; e (3) l'esistenza di tale consenso e il rischio di essere scoperti siano noti alla popolazione. In presenza di tali condizioni il desiderio di approvazione determina necessariamente costi o benefici derivanti dal comportamento X. Una norma avrà origine quando il consenso è tale per cui X merita l'approvazione e per la maggioranza degli individui i benefici che ne derivano superano i costi connessi al comportamento X. Viceversa, se il comportamento X viene disapprovato, la norma avrà origine soltanto nel caso in cui la maggioranza degli individui ritiene che i costi dell'approvazione superino i benefici connessi a tale comportamento.

La pionieristica analisi di Ellickson si distingue proprio perché il problema viene esaminato da un punto di vista empirico. L'autore afferma:

Mentre rilevavo le diverse norme seguite nella *Shasta County* rimasi impressionato dal fatto che nella maggior parte dei casi sembrava trattarsi di norme utilitaristiche. Tutte queste norme sembravano accrescere il benessere collettivo dei residenti delle zone rurali. Questa osservazione induttiva, associata a dati provenienti da altre fonti, ha ispirato l'ipotesi secondo cui *i membri di un gruppo ristretto sviluppano e mantengono norme il cui contenuto è diretto a massimizzare il benessere collettivo raggiunto attraverso una cooperazione quotidiana* ...In termini più semplici l'ipotesi suggerisce che i membri di gruppi sociali compatti si incoraggino informalmente e reciprocamente ad impegnarsi in un comportamento cooperativo. L'aspetto su cui centrare l'attenzione è che si tratta di una affermazione *indotta* anziché dedotta da un modello esplicito di interazioni sociali.

Altri autori, in linea con le intuizioni di Axelrod, hanno dimostrato che le norme razionali emergono dall'esperienza. Secondo Cooter

[L]'analisi economica delle norme sociali attinge ad uno degli esiti principali della teoria dei giochi: i giochi *one shot*² con soluzioni

² Con questa espressione, che letteralmente significa "un colpo solo", si indicano i giochi che si svolgono in una sola *manche*, al termine della quale si conosce immediatamente il risultato finale con l'individuazione del vincitore e del giocatore sconfitto e che non implicano ripetizioni da cui i giocatori possono "apprendere" le strategie degli avversari ed elaborare meccanismi di "fiducia" nei confronti dei comportamenti di questi ultimi o anche dei compagni

inefficienti...spesso hanno soluzioni efficienti quando vengono ripetuti fra gli stessi giocatori. Su questa generalizzazione si fonda l'“utilitarismo dei piccoli gruppi”, espressione con la quale indico la tendenza dei piccoli gruppi a sviluppare norme efficienti per la cooperazione tra i loro membri.

Esempi di utilitarismo dei piccoli gruppi sono stati evidenziati nel caso degli allevatori di bestiame, dei commercianti cinesi, dei mercanti medievali e delle moderne associazioni commerciali. La ricerca sui diritti di proprietà ha messo in luce diverse sfumature negli assetti politici mediante i quali i piccoli gruppi amministrano le loro attività. L'utilitarismo si applica ai gruppi sociali i cui membri pongono in essere interazioni ripetute, per esempio il *Club* degli Scacchi di Berkeley, ma non a categorie di soggetti che non interagiranno mai, per esempio i giocatori di scacchi della California.

Alcuni meccanismi che producono norme razionali includono le *élites* razionali che operano una selezione razionale delle regole anche in assenza di deliberazioni da parte della maggioranza dei consociati. Altri meccanismi assumono la razionalità della storia, come se Dio fosse un massimizzatore dell'utilità che ha guidato la storia attraverso la sua evoluzione: un assunto inizialmente condiviso (ma più tardi abbandonato) dal Premio Nobel Douglass North.

Gli studiosi che si sono recentemente occupati delle norme sociali hanno via via riconosciuto che alcune sono certamente razionali, mentre altre sono chiaramente influenzate dai valori su cui si concentra l'attenzione della prospettiva di *law and society*: forze storiche, genericamente intese, tra cui la tradizione, le istituzioni, i costumi e le regolarità. (Il termine “storico” qui non si riferisce semplicemente agli eventi del passato, ma anche alle narrazioni riferite a questi eventi, che vengono interpretati in modo da contribuire alla trasmissione delle norme sociali). Secondo questo approccio le origini delle norme sono remote (per esempio Mosé ricevette le tavole dei Dieci Comandamenti sul Monte Sinai), sono state trasmesse da una generazione all'altra e derivano la loro autorità dal fatto di far parte di una tradizione e non da quello di riflettere le deliberazioni individuali.

Riprendendo per un momento l'esempio dell'uomo con l'ombrello gli studiosi di *law and society* sosterranno che la decisione di uscire con l'ombrello nei giorni di sole in una stagione asciutta è irrazionale (o meglio ossessiva) o non razionale, o che l'individuo che si comporta in questo modo deve essere stato persuaso che sia la cosa corretta da fare, per esempio perché rappresenta uno *status symbol*. (Era questa la ragione per cui in passato i cittadini britannici usavano il cappello Bowler e l'ombrello). Cooter illustra questo punto nel modo seguente:

(per esempio nei giochi a coppie) con cui non sono in grado di comunicare prima di adottare concretamente una strategia di gioco [N.d.T.].

Contrariamente alle mie opinioni qualcuno mi convince che fumare è una azione moralmente sbagliata ("Dio ci guardi dal nuocere a noi stessi per amore del piacere", "Rischi di lasciare orfano tuo figlio", ecc.). Dopo questo colloquio ho una ragione in più per non fumare; fumare viola una regola morale che io adesso condivido.

Alcune norme sono irrazionali; molte altre non sono razionali. Per esempio, la maggioranza degli individui che retribuisce gli intermediari finanziari per selezionare i titoli agisce in modo irrazionale, così come la maggior parte delle persone che depositano il denaro nei conti *IRA* alla fine anziché all'inizio dell'anno.

Più di frequente, benché regolino i comportamenti affrontando questioni che Talcott Parsons definiva "di altri mondi", e quindi non implicino problemi logico-empirici, le norme sociali non sono razionali. Tali norme includono le credenze religiose, la spiritualità, l'idea di progresso, e molte altre opinioni di questo tipo. Ciascuno di tali concetti non è semplicemente un valore astratto, ma è anche all'origine di numerose norme. Molti di questi valori e le relative norme regolatrici dei comportamenti vengono trasmessi da una generazione all'altra attraverso processi comuni quali i rituali, le vacanze e l'identificazione con antichi simboli di autorità. Si tratta di norme la cui legittimità normalmente poggia su fondamenti quali la tradizione, la superstizione, il nazionalismo, o un analogo fattore culturale. Spesso gli individui offrono valide argomentazioni di carattere teleologico-utilitaristico strumentali alla spiegazione delle ragioni per cui osservano tali norme, benché si tratti di spiegazioni marginali rispetto alle invocazioni ritualistiche del passato: per esempio i *guru* della *New Age* raccomandano la meditazione come metodo per ridurre lo *stress*. Se i *tests* della scienza sociale dimostrassero che la meditazione non produce questi effetti probabilmente i seguaci di questi *guru* non smetterebbero di meditare. Gli individui dotati di una forte religiosità evidenziano gli effetti positivi che la devozione produce dal punto di vista dell'igiene mentale, ma ovviamente questa non è la ragione più importante del loro atteggiamento religioso.

La socioeconomia può conciliare le considerazioni culturali con quelle relative ai costi. Spesso si dedica attenzione alle norme sociali perché sono considerate "il modo in cui qui si fanno le cose". Le norme verranno probabilmente modificate quando i costi che ne derivano sono elevati. Pur condividendo talvolta la linea di pensiero della prospettiva di *law and economics* Dennis Chong riconosce questa duplice collocazione delle norme:

[B]enché alcune norme relative ai gruppi sociali appaiano finalizzate a favorire gli interessi dei membri del gruppo, molte sembrano essere state adottate senza particolari riflessioni e sembrano funzionare principalmente per imitazione e identificazione con il gruppo stesso...

La trasmissione culturale procede per lo più per inerzia, ma non sempre viola il processo di *decision making* razionale. Nessun individuo dispone delle risorse necessarie per valutare

perfettamente tutte le scelte che deve operare; quindi, uniformandosi allo *status quo*, trae vantaggio dal giudizio collettivo della comunità. In pratica egli agisce in base all'assunto secondo cui le pratiche utilizzate hanno superato una prova sperimentale.

Chong aggiunge:

[A]nche se gli individui agiscono essenzialmente in risposta ai vantaggi e agli svantaggi delle opzioni che vengono loro presentate le loro decisioni sono economiche perchè sviluppano e fanno assegnamento su regole e su informazioni incorporate nei loro atteggiamenti, nelle loro opinioni e nei loro valori.

In un altro passaggio l'autore afferma:

Il modello economico...sottostima la misura in cui la motivazione derivante dalla accettazione del valore della fedeltà al gruppo può sovrapporsi ai mutamenti nei costi-opportunità delle scelte disponibili. A volte gli individui resistono ai mutamenti culturali anche quando i mutamenti ambientali minano l'originario fondamento logico dei valori condivisi e delle loro azioni. Inoltre, gran parte della formazione e della trasmissione dei valori non implica un esplicito calcolo strumentale, ma si realizza attraverso l'imposizione di vincoli e di conformità.

Questa posizione è condivisa anche da Lessig:

Anche se una istituzione emerge in risposta a domande di efficienza non significa che l'istituzione sopravviva se, e soltanto se, continua ad incrementare l'efficienza...[I]n un particolare momento e in una particolare economia vi possono essere numerose istituzioni che non perseguono alcun intento sociale e che, sebbene in passato siano state dotate di valore per la società, oggi potrebbero rilevarsi dannose.

VII. La socio-economia delle norme sociali: l'arte delle combinazioni

Una volta che è stato completamente accettato che (1) il comportamento umano è profondamente influenzato dalle norme sociali radicate nell'ambiente dell'attore e nella sua personalità; (2) le inclinazioni dell'attore vengono configurate e in parte modificate dai processi di internalizzazione e persuasione; (3) le norme sociali sono in parte esiti di una scelta razionale e in parte il riflesso di processi storici si possono esaminare i modi in cui i fattori individuati dalle prospettive di *law and economics* e di *law and society* possono efficacemente essere armonizzati nella prospettiva socioeconomica. Questo è un nuovo tema, complesso e molto vasto, che qui mi limiterò ad illustrare brevemente.

Spesso è più facile che i fattori sociali stabiliscano "precedenti" anziché determinare le considerazioni che seguono: in particolar modo quelli psicologici e culturali sono importanti per determinare la misura in cui un determinato attore (o gli attori in una

determinata cultura) è avverso al rischio. I fattori economici possono svolgere un ruolo più ampio nella determinazione dello specifico investimento a basso rischio che un attore, date le sue particolari inclinazioni, potrà scegliere.

Nelle economie che funzionano correttamente, in cui i fattori sociali svolgono un ruolo rilevante nella determinazione dei vincoli imposti al dominio delle forze di mercato, ma il compito di influenzare i processi che hanno luogo è prevalentemente assegnato alle forze economiche, si può osservare un'altra combinazione dei due filoni di considerazioni sopra esposti. Per esempio il sistema politico stabilisce i limiti dell'inquinamento accettabile e assegna all'industria il compito di scegliere gli strumenti più efficienti per ridurre tale inquinamento, anziché richiedere che le imprese siano dotate di depuratori conformi alle misure regolative adottate dall'autorità amministrativa.

Un altro modo di considerare le combinazioni socioeconomiche è di concepirle come se delimitassero uno spazio bi-dimensionale. Il comportamento più stabile e, in termini strettamente economici, utile è probabilmente quello approvato dalle norme sociali. Viceversa, il comportamento economicamente improduttivo, e disapprovato dalle norme sociali, probabilmente verrà abbandonato. Le differenze tra la stabilità di un comportamento fortemente normativo ma improduttivo e un comportamento che viola le norme ma è conveniente non sono ancora state esaminate. La risposta specifica è, naturalmente, influenzata dall'importanza relativa dei due fattori-chiave. Per esempio, è più probabile che vengano compiute azioni che sono considerate violazioni poco significative delle norme ma sono remunerative anziché azioni considerate violazioni gravi ma non particolarmente proficue.

Ribadiamo che queste sommarie spiegazioni sono intese esclusivamente a richiamare l'attenzione sul lavoro che dovrà ancora essere svolto.

Conclusioni

La discussione che precede, secondo cui la natura umana accorda agli anziani del gruppo la capacità di costituire e ricostruire le nostre preferenze, implica una visione dell'individuo e della società molto meno ottimistica dell'immagine di un gruppo di cittadini liberi e razionali, di individui che si accordano per elaborare (o riformare) le norme sociali che essi utilizzano in modo intenzionale, volontario e razionale per vivere. Tuttavia, gli studiosi di socioeconomia non assumono che gli individui siano completamente determinati, ma costruiscono la teoria sulla base dell'osservazione secondo cui siamo creature razionanti che possono essere persuase e le norme sociali influenzano le nostre inclinazioni e riflettono le nostre scelte. In tal modo questi studiosi esprimono una visione della socioeconomia che comprende entrambi gli aspetti della personalità, riconoscendo al contempo il nostro lato più vulnerabile. Le nostre capacità logiche non sono da sottovalutare,

ma occorre tener conto della nostra sensibilità alla persuasione. Certamente questa interpretazione della personalità individuale aumenterà l'importanza delle nostre scelte, ma ridimensionerà l'operatività delle forze che non siamo in grado di comprendere né di controllare.

Il nucleo della discussione oggetto di questo saggio è costituito dai concetti necessari ad una più ampia comprensione del ruolo delle norme sociali. Non sono state esplorate le complesse relazioni tra le norme sociali e il diritto, se non al fine di osservare brevemente che norme sociali stabili non richiedono di fare ricorso al potere coercitivo dello stato, facilitano l'applicazione delle norme giuridiche e rendono meno probabile l'abrogazione delle leggi; in altri termini, l'esistenza di una collezione di norme sociali risulta maggiormente compatibile con la libertà.

