

Esistono le convenzioni di Lewis?*

Francesco Guala

Università di Exeter (Gran Bretagna) e Università Vita-Salute San Raffaele (Italia)

f.guala@ex.ac.uk

Abstract:

Una convenzione, secondo David Lewis, è la soluzione di un gioco di coordinazione il cui equilibrio è determinato dalla storia del gioco. Un elemento importante delle Convenzioni di Lewis è il loro carattere intrinsecamente non-normativo. Per questo motivo alcuni filosofi hanno sostenuto che esse ignorano un aspetto cruciale del concetto ordinario di convenzione. È improbabile, tuttavia, che Lewis volesse analizzare una nozione del senso comune. In questo articolo intendo mostrare che la sua teoria può (e deve) essere valutata utilizzando dati empirici, e che effettivamente essa non cattura un importante elemento delle convenzioni. Che le Convenzioni di Lewis esistano o meno dipende dalla misura nella quale esse riescono ad approssimare il reale comportamento degli individui, e dalla presenza di teorie alternative che spiegano meglio i fenomeni empirici.

Sei seduto di fronte allo schermo di un computer. Utilizzando il mouse, puoi scegliere fra due bottoni di colore (da sinistra a destra) Rosso e Blu. Nel frattempo altri due giocatori stanno affrontando la stessa decisione. Se sceglierete lo stesso colore, guadagnerete

* La ricerca riportata in questo articolo è stata finanziata dal progetto RES-000-22-1591 dell'Economic and Social Research Council e dal Computable and Experimental Economics Laboratory dell'Università di Trento. Versioni precedenti sono state presentate alle Università di Amsterdam, Cambridge, e Trento, a un seminario della British Society for Philosophy of Science, e alle conferenze annuali della SIFA e della STOREP. Ringrazio i partecipanti a questi eventi e in particolare Elena Casetta, Mario Gilli, Philippe Mongin, Ivan Moscati e Achille Varzi per avermi aiutato a migliorare il testo dell'articolo. Gli errori rimanenti sono, come al solito, tutti a mio carico.

ciascuno dieci gettoni sperimentali, che saranno convertiti in denaro alla fine dell'esperimento. Purtroppo dovrete decidere simultaneamente, senza la possibilità di comunicare con gli altri membri del gruppo. Sai anche che ripeterai questo gioco dieci volte sempre con gli stessi compagni, e che verrai informato delle scelte di ogni membro del gruppo alla fine di ogni turno. Che cosa scegli?

Apparentemente al primo turno di gioco non puoi che scegliere a caso. Ma in realtà, senza che tu lo sappia, diversi meccanismi cognitivi si sono già messi in moto. Come la maggior parte delle persone, quando è apparsa la schermata, hai probabilmente fissato lo sguardo sul bottone situato alla tua sinistra. Hai poi spostato lo sguardo sul bottone di destra, sei ritornato a sinistra, e hai ripetuto questa procedura diverse volte. Alla fine, è più probabile che tu abbia scelto l'oggetto sul quale hai fissato lo sguardo per primo (Rangel 2007).

Così con un po' di fortuna tutti i giocatori del tuo gruppo sceglieranno Rosso e guadagneranno dieci gettoni. Ma anche se questo non accadesse, due giocatori su tre necessariamente sceglieranno lo stesso colore. Questo manderà implicitamente un messaggio al terzo giocatore. Utilizzando una semplice regola maggioritaria, questi concluderà che scegliere quel colore massimizza la probabilità di coordinarsi nel turno successivo. Seguendo questo ragionamento, il tuo gruppo dovrebbe riuscire a coordinarsi nel giro di pochi turni, e da quel momento in poi guadagnare denaro senza fatica, semplicemente ripetendo la scelta effettuata nel turno precedente.

A questo punto è nata una *convenzione*. David Lewis (1969) per primo ha proposto di rappresentare le convenzioni come soluzioni a problemi di coordinazione di questo tipo. Possiamo rappresentare un semplice gioco di coordinazione utilizzando una matrice 2×2 come quella della Tavola 1. Le tue strategie sono rappresentate sulle righe orizzontali e per semplicità gli altri due membri del gruppo sono rappresentati insieme sulle colonne.

Questo gioco ha due equilibri di Nash: Rosso/Rosso e Blu/Blu.¹ Secondo la teoria dei giochi classica, Rosso e Blu hanno la stessa chance di diventare punti di coordinazione in un gioco ripetuto. Di fatto, quando questo gioco è effettuato in laboratorio, due terzi dei partecipanti al primo turno giocano Rosso, che dunque ha il doppio della probabilità di diventare una convenzione rispetto a Blu.² A peggiorare le cose, la teoria non è in grado di prevedere che tutti i giocatori continueranno a giocare secondo la convenzione, una volta che si sono coordinati. Ma ovviamente la stragrande maggioranza dei giocatori continua a coordinarsi dopo che è riuscita a farlo almeno una volta.

	Rosso	Blu
Rosso	10, 10	0, 0
Blu	0, 0	10, 10

Tavola 1: Un semplice gioco di coordinazione

Lewis prese in prestito l'idea di rappresentare le convenzioni come giochi di coordinazione da Thomas Schelling (1962). Schelling aveva notato che nel risolvere questi problemi siamo spesso aiutati da fattori in teoria irrilevanti che rendono una delle strategie *salienti*. Prendiamo per esempio il gioco dei “Dieci numeri”: devi scegliere uno fra i seguenti numeri:

0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

Il tuo compagno è seduto in una stanza separata e sta affrontando lo stesso problema. Il gioco è effettuato una volta sola (*one shot*): se scegliete entrambi lo stesso numero, guadagnerete dieci euro a testa, altrimenti nulla. In un gioco del genere, la probabilità di

¹ Una coppia di strategie costituisce un equilibrio, nel senso di Nash, se nessun giocatore può migliorare il proprio payoff cambiando strategia in modo unilaterale. Nel nostro caso, non conviene a nessun giocatore spostarsi da Rosso a Blu (o viceversa), se l'altro giocatore continua a giocare Rosso (o Blu).

² In un campione di 141 soggetti sperimentali, 93 hanno scelto Rosso al primo turno e 94 giocavano Rosso dopo otto turni. Tutti i dati riportati in questo articolo sono analizzati in maniera più approfondita in Guala e Mittone (2008).

convergere sulla stessa opzione giocando a caso è molto bassa. Eppure, un numero sorprendente di persone riesce a coordinarsi scegliendo il numero zero. Diversi fattori rendono lo zero saliente: è il primo numero della lista, ed è notoriamente un numero “strano”. È anche situato a sinistra del nostro campo visivo, ed è più probabile che venga scelto soltanto per questo motivo.

Una strategia saliente costituisce un *punto focale* che facilita la coordinazione quando considerazioni puramente razionali sono insufficienti a individuare la strategia migliore. Un punto focale può essere determinato da fattori culturali, cognitivi, o anche biologici. Lewis ha sostenuto che nel caso delle convenzioni la salienza è determinata dai *precedenti*. Perché gli inglesi guidano a sinistra? Lasciamo perdere le regole del traffico o la polizia: tranne qualche sconsiderato, nessuno guida a sinistra per paura delle multe; lo fa per non scontrarsi con gli altri automobilisti. Se tutti gli altri si spostassero da sinistra a destra, faremmo lo stesso anche noi, a prescindere dalle leggi. In Inghilterra guidiamo a sinistra perché ogni automobilista lo ha fatto finora, e ci aspettiamo che continui a farlo in futuro.

La teoria di Lewis è notevole per diversi motivi. È un esempio pionieristico di come la teoria dei giochi possa essere utilizzata nel campo dell'ontologia sociale. Ha introdotto il concetto di conoscenza comune, e sottolineato l'importanza dei giochi ripetuti – un'idea giusta, come è stato ampiamente dimostrato dal successivo sviluppo della teoria evolucionistica dei giochi. Infine, ha mostrato le limitazioni della teoria della scelta razionale “pura” nell'analisi del comportamento collettivo. Se vogliamo comprendere come le istituzioni emergono dall'interazione individuale, dobbiamo studiare in che modo varie strutture cognitive, culturali e biologiche limitino il nostro comportamento, lo rendano più prevedibile, e quindi riducano l'enorme complessità della vita sociale. Effettuare continuamente i calcoli di un agente perfettamente razionale sarebbe troppo dispendioso, forse addirittura impossibile per delle creature cognitivamente limitate quali noi siamo. Per questo il progetto aprioristico volto a modellizzare giocatori perfettamente razionali può aiutarci soltanto fino a un certo punto nello studio del comportamento

sociale. L'analisi delle convenzioni è inevitabilmente un progetto *empirico*, oltre che teorico.

Convenzioni e norme

Tuttavia, da un certo punto vista la teoria di Lewis appartiene in pieno alla tradizione della scelta razionale. La motivazione principale per seguire una convenzione secondo Lewis è strettamente egoistica: guidiamo sulla sinistra perché vogliamo evitare gli incidenti; diciamo “gatto” invece di “taggo” perché vogliamo essere capiti dai nostri interlocutori; ci vestiamo di nero ai funerali per comunicare un lutto. L'approccio di Lewis porta quindi a separare nettamente le norme sociali dalle convenzioni. Mentre le convenzioni sono seguite principalmente per ragioni egoistiche, una norma sociale è sempre accompagnata da un “dovere” intrinseco, ed è solitamente sostenuta da un sistema di sanzioni. Le sanzioni hanno la funzione di cambiare i *payoff* del gioco: per esempio, trasformando un dilemma del prigioniero in un gioco di coordinazione (Figura 1).³

	Sinistra	Destra
Sinistra	2, 2	0, 3
Destra	3, 0	1, 1

→

	Sinistra	Destra
Sinistra	2, 2	0, 0
Destra	0, 0	1, 1

Figura 1: Trasformazione di un dilemma del prigioniero in un gioco di coordinazione.

La trasformazione di (3, 0) e di (0, 3) in (0, 0) può avvenire in diversi modi. Se i *payoff* rappresentano valori di utilità, come accade solitamente nella teoria dei giochi, la riduzione dei *payoff* del “*free riding*” (Destra/Sinistra e Sinistra/Destra) può essere dovuta a un senso di colpa o di vergogna: l'altro giocatore si è fidato di me e io l'ho tradito, per esempio. Ma in molte società esistono altri meccanismi esterni che riducono i nostri *payoff*, sia a livello psicologico che materiale: una sgridata o l'esclusione dal

³ Un influente resoconto delle norme sociali di questo genere si trova in Ullmann-Margalit (1977).

mondo degli affari sono esempi tipici di come la pressione normativa ci aiuti a ottenere equilibri socialmente superiori nel gioco della vita.

Approssimativamente, dunque, una norma sociale esiste quando (1) ogni individuo preferisce conformarsi alla norma a condizione che (quasi) tutti gli altri individui facciano lo stesso; (2) è conoscenza comune che bisogna conformarsi; e (3) queste attese normative sono sostenute da sanzioni.⁴ Lewis confonde un po' le acque affermando che "le convenzioni sono una sottospecie delle norme". Ma le Convenzioni di Lewis non sono norme nel senso specificato dalle condizioni (1)-(3). Piuttosto, esse sono supportate da considerazioni normative *estrinseche*: si segue una convenzione perché (a) è razionale farlo dal punto di vista individuale, e (b) la deviazione dalle convenzioni è solitamente sanzionata da *altre* norme sociali indipendenti. Una convenzione non implica *di per sé* un impegno a conformarsi a una certa strategia. Anche se il primo e il secondo requisito sono soddisfatti, il terzo non si applica alle convenzioni.

Le sanzioni che sostengono una convenzione non hanno lo scopo di sostenere *quella* particolare strategia, ma derivano da considerazioni normative di carattere molto più generale. Vale la pena a questo proposito citare per intero un paragrafo cruciale di Lewis (1969):

Infatti noi presumiamo, a parità di condizioni, che si debba fare ciò che risponde alle proprie preferenze. E presumiamo, a parità di condizioni, che si debba fare ciò che risponde alle preferenze degli altri, specialmente quando questi possono ragionevolmente aspettarsi che ci si comporti così. Per una qualunque azione conforme a una qualunque convenzione, dunque, riconosceremmo questi due motivi (probabili e presunti) per cui dovrebbe essere compiuta. Non riconosceremmo, per quanto ne so, motivi simili per cui non dovrebbe essere compiuta. È questo che voglio dire quando dico che le convenzioni sono una specie di norme (p. 112).

⁴ Anche se Lewis non analizza le norme sociali in dettaglio, teorie "ludoviciane" delle norme si trovano per esempio in Pettit (1990) e Bicchieri (2006).

Si noti che le aspettative di Lewis sono aspettative “semplici” (*plain*), per usare un’espressione di Margaret Gilbert (1989), ovvero attese non-normative riguardo a ciò che gli altri faranno, piuttosto che riguardo a ciò che essi *dovrebbero* fare. Lewis non spiega perché si dovrebbe fare ciò che risponde alle preferenze altrui, in tali circostanze. Dice solamente che non farlo provocherebbe probabilmente sentimenti di disapprovazione, e potrebbe perfino far scattare delle sanzioni (pp. 99-100). Perciò dobbiamo immaginare che rompere con una convenzione comporti la violazione di qualche norma indipendente, del tipo “non fare del male agli altri a meno che ci sia qualche buona ragione per farlo” (Gilbert 1989, p. 354). Anche se “il termine ‘convenzione’ non è in sé normativo, secondo la mia analisi”, dice Lewis, “ci sono certe *conseguenze probabili* implicate dal fatto che un’azione si conformi a una convenzione [...] e essi sono presunti motivi per cui, in base alle nostre opinioni correnti, un’azione dovrebbe essere compiuta” (1969, p. 111, il corsivo è mio).

L’analisi di Lewis è controversa. Margaret Gilbert (1989, 2008) ha sostenuto con vigore che convenzioni, norme, e simili istituzioni sociali (tradizioni, costumi, regole) devono essere analizzate a partire da nozioni più primitive come l’azione di gruppo e le intenzioni collettive. In particolare, le convenzioni risulterebbero da un “quasi-accordo” fra i membri di un gruppo di perseguire una certa linea di azione per raggiungere un obiettivo comune. Questi quasi-accordi non devono necessariamente essere formulati in modo esplicito, e spesso derivano dalla semplice osservazione che le persone seguono una certa linea di azione che è funzionale agli obiettivi del gruppo in questione. Le intenzioni collettive danno luogo a un *impegno comune* che non può essere rotto unilateralmente da un membro del gruppo. Una delle critiche di Gilbert è che “le convenzioni nel senso di Lewis non sembrano adatte a generare i giudizi normativi tipicamente associati alle convenzioni così come esse sono normalmente concepite” (1989, p. 354).

Le teorie dell'azione collettiva sono sofisticate e stanno diventando sempre più influenti, ma non le esaminerò in dettaglio in questa occasione.⁵ L'approccio di Lewis è incompatibile con queste teorie sotto molti punti di vista. Gilbert dubita perfino che i giochi di coordinazione costituiscano un buon punto di partenza per l'analisi filosofica delle convenzioni. In questo articolo metterò fra parentesi queste questioni e mi concentrerò sul principale disaccordo riguardante la normatività.⁶ Anche se i giochi di coordinazione non forniscono condizioni necessarie per le convenzioni sociali, essi in ogni caso descrivono un gran numero di situazioni che solitamente associamo alle convenzioni. Queste "Convenzioni di Lewis" – un termine tecnico d'ora in poi – sono il principale argomento di questo articolo. Ma le Convenzioni di Lewis *esistono*, dopo tutto?

Analisi e intuizione

Non è chiaro come affrontare questa questione. Tradizionalmente si è pensato che Lewis intendesse fornire un'analisi del concetto di convenzione del senso comune. Di conseguenza critici come Gilbert si sono concentrati sui casi di conflitto fra la sua teoria e l'apparato concettuale associato alla nozione ordinaria di convenzione. Fortunatamente, sostiene Gilbert, "possiamo scoprire molto di ciò che dobbiamo sapere riguardo ai concetti raccontando storie di fantascienza o simili" (1989, p. 10). Ecco una storiella del genere:

I membri di una certa comunità prendono regolarmente il tè alle quattro del pomeriggio. Nonostante sia una conoscenza comune, nessuno dimostra un particolare atteggiamento positivo riguardo a questa pratica, oltre a conformarsi ad

⁵ Vedi Gold e Sugden (2007) per una rassegna e un'analisi critica.

⁶ Si noti che altri filosofi non associano strettamente la nozione di intenzionalità collettiva con l'idea di impegno collettivo. Searle (1990) e Bratman (1993), per esempio, hanno proposto teorie non-normative dell'intenzionalità collettiva. Anche le teorie del "ragionamento di squadra" di Sugden (2000) e Bacharach (2006) rifiutano la nozione di impegno di Gilbert e restringono la normatività al "dovere" dell'inferenza logica.

essa. In particolare, essa non è considerata obbligatoria in alcun modo. Quando Sally suggerisce a Charles di venire a prendere il tè alle cinque, Charles magari è un po' sorpreso ma non ha alcun senso di improprietà. Se così stanno le cose, mi sembra che non diremmo che essi hanno una convenzione secondo cui il tè si prende alle quattro. (Gilbert 1989, p. 350)

Prendiamo seriamente l'affermazione di Gilbert: in un caso del genere diremmo che esiste una convenzione di prendere il tè alle quattro oppure no? È difficile dirlo. Le pratiche linguistiche non regimentano a sufficienza l'uso di termini come "convenzione" perché ci sia una risposta precisa a questa domanda.⁷ Le storielle dei filosofi spesso mettono duramente alla prova le nostre capacità intuitive (come nel paragrafo sopra citato), spingendosi in territori inesplorati dove le intuizioni chiare scarseggiano.

Ovviamente questa ginnastica concettuale non è del tutto priva di interesse. Nel dirci che cos'è *davvero* una convenzione Gilbert costruisce una struttura concettuale complessa che inevitabilmente finisce per riformare, almeno in parte, i nostri usi linguistici. I positivisti logici sottolineavano tempo fa che l'analisi filosofica ha tanto una funzione critica quanto descrittiva.⁸ Ma allora l'accordo con la pratica linguistica e con le nostre intuizioni riguardanti scenari fittizi non costituisce il criterio ultimo di validità per le ricostruzioni filosofiche dei concetti del senso comune.⁹

⁷ Queste preoccupazioni riguardo all'uso dell'intuizione non sono nuove né limitate alla filosofia delle scienze sociali. Sono emerse già da tempo in epistemologia (vedi per esempio Stich 1990) e in etica (Horowitz 1998). Per una rassegna generale dei recenti contributi alla cosiddetta "filosofia sperimentale" vedi Knobe e Nichols (a cura di, 2008).

⁸ Cf. per esempio Reichenbach (1938, pp. 3-6). Sulla metafisica revisionista in particolare, vedi Carrara e Varzi (2001).

⁹ Sto consapevolmente ignorando la distinzione fra analisi concettuale "pura" e analisi dell'uso ordinario dei concetti, così come esso viene rivelato dalle pratiche linguistiche. Non esiste un accordo generale fra i filosofi riguardo alla natura dei concetti, e questa non è la sede appropriata per risolvere tali controversie. Si noti che l'analisi linguistica può (e deve, secondo me) essere un'attività empirica, perciò in un certo senso sto semplicemente sostenendo la sostituzione di un tipo di dato empirico (come la gente usa il concetto/termine "convenzione") con un altro tipo di dato (esistono le convenzioni nel senso di Lewis?).

Talvolta può essere addirittura più utile inventarsi un concetto di convenzione nuovo e rigoroso, che cercare di rispecchiare un discorso irrimediabilmente confuso. In un recente contributo all'ontologia sociale, Raimo Tuomela (2002) per esempio dichiara di essere interessato al "concetto di azione collettiva del senso comune". Questo quadro concettuale è ricco di informazioni riguardo alla realtà sociale, e costituisce un importante strumento di controllo delle teorie filosofiche. Tuttavia, in ultima analisi Tuomela riconosce che il quadro del senso comune è probabilmente incoerente. Soltanto modificandolo possiamo costruire un sistema rigoroso che in futuro potrà essere d'aiuto agli scienziati sociali:

La teoria [della realtà sociale] che ne risulta non è davvero in competizione con quello che fanno gli scienziati sociali ma è piuttosto intesa in parte ad analizzare criticamente i presupposti dell'attuale ricerca scientifica e [...] a fornire un nuovo sistema concettuale per la teorizzazione. (Tuomela 2002, p. 7)

Le teorie scientifiche, suppongo, devono poi essere controllate nella solita maniera. La ricerca ontologica può avere un ruolo euristico, ma in ultima analisi deve essere valutata sulla base della scienza che ha prodotto. La validazione ultima deve essere di carattere empirico, piuttosto che analitico-concettuale.

Empirismo analitico

Lewis stesso probabilmente sarebbe stato d'accordo. Lewis (1969) afferma ripetutamente che sta fornendo un'analisi delle convenzioni. Ma non afferma *mai* di essere interessato principalmente all'analisi della nozione ordinaria di convenzione. Nell'esprimere la *speranza* che la sua teoria catturi il concetto comune di convenzione, Lewis è chiaro nell'affermare che questo non è né l'unico né il più importante criterio per la valutazione della sua teoria:

Spero che sia un'analisi del nostro comune e consolidato concetto di convenzione [...]. Ma forse non lo è, perché forse non tutti condividiamo un concetto chiaro di convenzione. Per lo meno, nella misura in cui io avevo un concetto di convenzione prima di pensarci due volte, quello che discuterò è o quel concetto o il suo legittimo erede. E ciò che *io* chiamo convenzione è un fenomeno importante con qualunque nome lo si chiami (Lewis 1969, p. 13; vedi anche p. 59 per una reiterazione di questa affermazione).

L'analisi delle teorie del senso comune come sappiamo gioca un ruolo importante nella filosofia di Lewis. Uno dei contributi importanti di Lewis consiste precisamente nel chiarificare un metodo di analisi filosofica (il metodo di “Carnap-Ramsey-Lewis”, come viene solitamente chiamato) applicabile a un ampio raggio di teorie del senso comune: dalla psicologia alla matematica, ai colori e perfino ai buchi. Per questo forse alcuni filosofi hanno creduto che il progetto di *Convention* fosse analogo alle analisi che Lewis fornisce altrove. Ma si tratta di un'assunzione problematica, come ci rendiamo conto non appena proviamo a situare la teoria delle convenzioni nel contesto del metodo di Lewis.

In *Psychophysical and Theoretical Identifications*, Lewis (1972) fornisce un resoconto dettagliato del metodo di analisi delle teorie del senso comune. In primo luogo, è necessario raccogliere tutte le “ovvietà” della teoria in questione. Nel caso della psicologia, per esempio, le ovvietà consisteranno in principi familiari quali “se una persona vuole un oggetto, crede che l'oggetto sia a portata di mano, e non interviene nessuna ragione contraria, allora proverà ad afferrare quell'oggetto”, e altre banalità del genere.

Secondo, dobbiamo formare la congiunzione di queste ovvietà.¹⁰ Questa congiunzione includerà sia termini “Teorici” controversi (stati mentali, per esempio), che “Vecchi” termini meno problematici che si riferiscono a oggetti e fenomeni familiari (espressioni facciali, asserzioni linguistiche, ecc.). Seguendo Carnap, Lewis propone che il significato

¹⁰ Sto semplificando qui (e altrove) per facilitare la presentazione. Per un resoconto completo si veda Lewis (1970, 1972).

dei termini-T sia definito dalla funzione che essi svolgono nella teoria del senso comune: dalle loro reciproche relazioni e dalle relazioni con i termini-V della teoria. (Per questo Lewis chiama la congiunzione delle ovvietà “il postulato della teoria che introduce i termini”).

Tutti i termini-T possono ora essere sostituiti da variabili, e queste variabili possono essere quantificate per ottenere un’asserzione del tipo: “Ci sono degli X, Y, Z,... che stanno in questa e quest’altra relazione fra di loro e con i termini-V”. Questa versione quantificata della congiunzione delle ovvietà è la cosiddetta “Frase di Ramsey” della teoria del senso comune. “Ramsificando” noi spieghiamo il ruolo dei termini-T problematici, semplicemente mostrando quale ruolo essi svolgono nell’economia totale della teoria del senso comune. Anche se l’approccio di Carnap-Ramsey-Lewis è stato molto discusso, questi tre passi preliminari intendono catturare le attività che la maggior parte dei filosofi associa al metodo dell’analisi concettuale. “Raccogliere le ovvietà” effettivamente conferisce una falsa impressione di semplicità a un compito che è tipicamente difficile e controverso. Controesempi e “favole” giocano un ruolo importante nel decidere quali ovvietà debbano essere comprese fra i postulati, e la definizione della teoria del senso comune è ottenuta attraverso una difficile opera di bilanciamento fra principi generali e intuizioni su casi specifici.

Frank Jackson (1998), la cui esposizione e difesa del metodo analitico devono molto al lavoro di Lewis, ha sottolineato che l’analisi concettuale è soltanto uno strumento per raggiungere gli scopi della “metafisica seria”. La Ramsificazione di una teoria del senso comune, in altri termini, non è perseguita come un fine in se stesso. La metafisica deve portare ordine e semplicità nella lista eterogenea di ciò che esiste: la lista di entità e proprietà che figurano nelle nostre teorie del senso comune. Il quarto passo nel metodo di Carnap-Ramsey-Lewis è dedicato infatti alla *riduzione*, con la quale si mostra come i termini-T controversi siano co-referenziali rispetto ai termini meno problematici di una teoria di base. In molti casi – come il problema mente-corpo che interessa a Lewis (1970, 1972) – la riduzione è potenziale piuttosto che attuale. Non sappiamo ancora a che cosa si riferiscano esattamente i termini-T della psicologia del senso comune, anche se

presumibilmente la neuroscienza in futuro ce lo farà sapere. Nel frattempo possiamo però dire qualcosa di generale riguardo alla denotazione dei concetti del senso comune, illustrando i ruoli causali dei quali dovranno rendere conto gli stati cerebrali per poter ottenere una genuina riduzione degli stati mentali.

Un esempio di Lewis (1972) può aiutarci a comprendere meglio. Mettiamoci nei panni del detective di un romanzo di Agatha Christie. Nel corso dell'indagine abbiamo accumulato un insieme di informazioni (le "ovvietà" di Lewis) che ci aiuteranno a scoprire l'assassino: "Un complice dell'assassino ha aperto la porta dello studio alle 9.15", "Un altro complice ha introdotto l'arma del delitto fra le 9.30 e le 10.00", "Mister Jones (la vittima) è stato ucciso dall'assassino intorno alle 10.10", e così via. Sostituendo delle variabili (X, Y, Z) ai termini-T problematici ("primo complice", "secondo complice", "assassino") otteniamo una frase di Ramsey del tipo: "Ci sono tre individui X, Y, Z tali che X ha aperto la porta dello studio, Y ha introdotto la pistola, e Z l'ha usata per uccidere Mister Jones in questo e quest'altro modo". A questo punto non sappiamo ancora chi sono gli individui in questione, ma sappiamo – chiunque essi siano – che ruolo hanno avuto nello svolgimento del delitto. La sostituzione delle variabili con nomi di persone reali (Mister White, Dottor Black, e Miss Green) avviene al quarto stadio del metodo di Carnap-Ramsey-Lewis, corrispondente alla riduzione della teoria del senso comune alla teoria scientifica di base. Quest'ultima dovrà essere fondata su una base empirica indipendente, per esempio sul fatto che Mister White aveva le chiavi dello studio, che il Dottor Black possedeva una pistola, e che Miss Green aveva degli ottimi motivi per eliminare Mister Jones.

Ovviamente il successo di questo processo in quattro stadi dipende in modo cruciale dalla solidità di ciò che si sta analizzando, ovvero, dalla correttezza della teoria del senso comune. Nel caso della psicologia abbiamo un vantaggio notevole, perché godiamo di un accesso diretto alla teoria del senso comune che ci interessa. Lewis arriva perfino a dire che i principi della psicologia del senso comune costituiscono conoscenza comune (per quanto tacita) e dunque richiedono soltanto di essere resi espliciti affinché tutti i membri della comunità ne riconoscano la validità. Questo vantaggio può essere sfruttato per fare

un piccolo trucco. Si noti che la frase di Ramsey implica la teoria: se X, Y, Z esistono allora la teoria è vera. Quest'ultima implicazione (o "frase di Carnap": $R_T \supset T$) è analitica secondo Lewis. Lewis introduce una "frase di Carnap modificata" per assicurare l'unicità del riferimento: per evitare l'indeterminatezza semantica, la teoria deve riferirsi a un unico insieme di entità. Ed ecco dunque la magia: se la frase di Carnap modificata è analitica, allora ovviamente o i termini-T non hanno un riferimento, oppure le ovvietà che li riguardano sono vere. Ma se la teoria del senso comune è stata analizzata in modo adeguato, allora le ovvietà sono vere (in fondo sono delle ovvietà!). Quindi i termini-T hanno un riferimento (anche se magari non sappiamo esattamente quale esso sia).

Lewis utilizza questa mossa in modo esplicito nei suoi scritti sul problema mente-corpo. I termini-T sono nomi di stati mentali, e i termini-V si riferiscono a stimoli sensoriali, risposte motorie, e simili. Una volta che la psicologia del senso comune è stata Ramsificata, sappiamo che tipo di ruolo avranno le entità che sostituiranno gli stati mentali nella futura teoria di base, anche se non sappiamo esattamente quali siano queste entità. Lewis segue più o meno la stessa strategia nei suoi lavori sui colori e sui fondamenti della matematica,¹¹ ma il caso delle convenzioni è più complesso. A differenza della psicologia del senso comune, l'ontologia sociale non costituisce conoscenza comune fra la gente comune. Al contrario, secondo gli psicologi sociali ci sbagliamo riguardo a un gran quantità di questioni, e pure in modo sistematico.¹² Con un oggetto così problematico da analizzare, il progetto di Carnap-Ramsey-Lewis non può certo decollare.

E infatti ci sono delle differenze cruciali fra l'approccio seguito da Lewis in *Convention* e il suo metodo di analisi delle teorie del senso comune. Il termine-T più importante (lo chiameremo d'ora in poi "Convenzione di Lewis") è definito da Lewis utilizzando un *modello scientifico* invece di un insieme di ovvietà del senso comune. Il modello in parte è preso in prestito dalla teoria dei giochi, e in parte è un'invenzione dello stesso Lewis.

¹¹ Secondo Nolan (2005).

¹² Vedi per esempio Rothbart e Taylor (1992), Kunda (1999).

Indubbiamente Lewis è convinto che molte ovvietà siano catturate dalla sua teoria; tuttavia le ovvietà non costituiscono la teoria stessa.

Ci sono, riassumendo, due possibili interpretazioni del progetto di Lewis. Secondo la prima lettura, Lewis starebbe infatti tentando un'analisi della nozione di convenzione del senso comune. In altre parole, sarebbe impegnato nei primi tre passi del metodo di Carnap-Ramsey-Lewis. Consideriamo però i termini-V: invece di affidarsi a nozioni poco problematiche, Lewis analizza le convenzioni utilizzando concetti sofisticati quali la massimizzazione dell'utilità, l'equilibrio di Nash, e la conoscenza comune. Una volta fatto questo, la Ramsificazione della teoria delle convenzioni di Lewis non può fare magie. Secondo la frase di Carnap (modificata), *o* le convenzioni di Lewis non esistono, *oppure* la teoria è vera. Ma poiché la teoria non è soltanto una congiunzione di ovvietà, essa potrebbe benissimo essere falsa. Le Convenzioni di Lewis potrebbero benissimo non esistere, dopo tutto.

Secondo un'altra lettura, Lewis starebbe proponendo una teoria scientifica che potrebbe fornire una base per la riduzione delle "convenzioni" del senso comune. In altre parole, sarebbe impegnato nell'ultimo stadio del metodo di Carnap-Ramsey-Lewis. Ovviamente non possiamo garantire che una teoria scientifica sia in grado di catturare tutte le caratteristiche delle convenzioni del senso comune. Possiamo anche essere eliminativisti riguardo ad alcune di esse. Ma questo non è così grave se, come dice Lewis, "ciò che *io* chiamo convenzione è un fenomeno importante con qualunque nome lo si chiami" (1969, p. 13).

Secondo la prima lettura, Lewis può essere criticato per avere compiuto un'analisi imperfetta della nozione di convenzione del senso comune. Questa è l'interpretazione di Gilbert, e a mio parere deve essere abbandonata.¹³ Secondo l'altra interpretazione, la

¹³ Gilbert (2008) ha sostenuto recentemente che la teoria di Lewis può essere interpretata *sia* come un tentativo di analizzare un concetto del senso comune che come un resoconto descrittivo di un fenomeno del mondo reale. Anche se si tratta senz'altro di una mossa nella direzione giusta, credo tuttavia che questa tesi

correttezza (o meno) della teoria di Lewis è una questione di tipo *scientifico*. Facciamo un'analogia con la fisica: la riduzione della termodinamica alla fisica molecolare è fondata sull'assunzione che quest'ultima sia per lo più corretta, al suo livello di analisi. La scoperta che il moto delle particelle può spiegare (quasi) tutto quello che fa la temperatura è esaltante proprio perché le leggi che governano tale moto poggiano su una solida base sperimentale. Allo stesso modo, la riduzione degli stati mentali agli stati cerebrali avverrà (*se* avverrà) quando i principi della neurofisiologia saranno compresi e convalidati in modo appropriato. Ma nel caso delle convenzioni, questi requisiti sono stati soddisfatti? Qualora la teoria di Lewis non fosse confermata dai dati empirici, essa non potrebbe neppure essere presa in considerazione per una riduzione metafisica. Qualora la teoria non descrivesse i fenomeni in modo adeguato, il problema delle nostre intuizioni riguardo, per esempio, alla normatività delle convenzioni non avrebbe neppure ragione di esistere. Non siamo costretti a scegliere fra una teoria scientifica e una teoria del senso comune, se la teoria scientifica è imperfetta o clamorosamente falsa. Secondo questa interpretazione, dunque, la teoria di Lewis deve essere valutata in laboratorio, invece che standosene comodamente seduti in poltrona.

Le convenzioni in laboratorio

Come abbiamo visto è facile coordinarsi nel gioco della Tavola 1, giocando ripetutamente e in piccoli gruppi. Ma questo non significa che Lewis avesse ragione. Le convenzioni si appoggiano su un particolare insieme di meccanismi che facilitano e sostengono la coordinazione, e la semplice osservazione che la coordinazione ha luogo non getta luce su questi meccanismi. I soggetti sperimentali sono effettivamente spinti dai motivi identificati da Lewis, oppure la storia è più complessa? In particolare, Lewis aveva ragione riguardo alla normatività? Razionalità strumentale e norme esterne rendono conto in modo adeguato del "dovere" delle convenzioni, o esiste anche una pressione normativa intrinseca verso il conformismo?

sia falsa, per le ragioni che ho illustrato in questa sezione. L'analisi concettuale è tutt'al più un obiettivo secondario per Lewis (1969).

Possiamo rispondere a queste domande manipolando gli incentivi del gioco. Supponiamo che, dopo nove turni di gioco “normale”, il decimo e ultimo turno nasconda una sorpresa: invece della struttura di incentivi della Tavola 1, i giocatori avranno a che fare con i *payoff* della Tavola 2. Qualsiasi convenzione sia emersa durante i primi turni di gioco (Rosso/Rosso o Blu/Blu), un giocatore (il “deviante potenziale”) ha ora un incentivo a cambiare strategia. Nella Tavola 2 il deviante potenziale è il giocatore sulle righe, mentre come al solito gli altri due giocatori sono rappresentati insieme sulle colonne. L’aspetto cruciale di questa matrice è che rompendo con la convenzione il deviante infligge un danno agli altri membri del gruppo.

	Rosso	Blu
Rosso	200, 200	300, 0
Blu	300, 0	200, 200

Tavola 2: Incentivo a deviare al decimo turno.

Prima del decimo turno il deviante potenziale viene informato di questo cambio nella struttura dei *payoff*, mentre agli altri due membri del gruppo non viene detto nulla. Il deviante viene informato che essi non sono a conoscenza di questa novità, ma che alla fine del gioco la struttura dei *payoff* e la scelta del deviante potenziale verranno rese note. Perciò prima del decimo turno egli può assumere tranquillamente che gli altri due giocatori continueranno a seguire la convenzione. Per il deviante potenziale, la situazione è molto semplice: o si *conforma* (e fa guadagnare 200 gettoni a tutti) oppure *rompe* con la convenzione (lui guadagna 300, gli altri nulla).

Possiamo a questo punto identificare l’effetto delle norme osservando se i potenziali devianti siano disposti rinunciare al guadagno individuale per conformarsi alla convenzione che è emersa nei turni precedenti. *La normatività delle convenzioni consiste nell’aspettativa (normativa) che tu devi sostenere gli eventuali costi della mancata devianza, perché io sto pianificando le mie scelte sulla base dell’aspettativa che tu ti*

conformerai. In altri termini, la normatività si manifesta nella decisione di “lasciare dei soldi sul tavolo” e di privilegiare i guadagni del gruppo rispetto al proprio tornaconto.¹⁴

Il decimo turno può quindi essere usato per individuare le norme emerse nel corso dei precedenti turni di gioco. Di fatto, in laboratorio meno di un terzo (30%) dei potenziali devianti decide di trasgredire la convenzione. Può sembrare una percentuale bassa, ma in effetti è in linea con un corpo notevole di dati sperimentali.¹⁵ Perché allora gli individui decidono di conformarsi? Si noti che la struttura degli incentivi nel decimo turno è simile a quella di un gioco sequenziale nel quale i primi due giocatori non possono fare altro che mettersi nelle mani del deviante potenziale. Dopo il decimo turno il gioco finisce e i tre giocatori non si incontreranno mai più. Quindi un agente rivolto soltanto al futuro (un consequenzialista puro) non dovrebbe avere alcun timore di interrompere una convenzione emersa nei turni precedenti.

Se le considerazioni strategiche non possono giocare alcun ruolo in questa decisione, il grado notevole di conformità con la convenzione può essere spiegato dall'esistenza di norme sociali che prescrivono la cooperazione. Una norma di altruismo (“devi aiutare i membri del tuo gruppo”) per esempio può prescrivere di conformarsi alla regolarità

¹⁴ Questo uso degli incentivi monetari è molto comune nella psicologia e nell'economia sperimentale. Negli esperimenti con il dilemma del prigioniero o il gioco dell'ultimatum, gli incentivi monetari sono utilizzati per osservare i fattori che spingono gli individui a deviare dalle previsioni della teoria della scelta razionale classica. Per “teoria classica” intendo la teoria della decisione razionale fondata sul concetto di equilibrio di Nash, insieme all'assunzione di egoismo che è solitamente utilizzata nei modelli economici. Si fa talvolta notare che la teoria dei giochi *non* prevede che gli individui massimizzino i propri *payoff* monetari attesi. La teoria dice soltanto che gli individui massimizzano la propria *utilità* attesa, e quest'ultima non è necessariamente una funzione crescente dei loro guadagni monetari. L'utilità, però, non è direttamente osservabile. Osservando le deviazioni dalla previsione del modello classico, possiamo cercare di ricostruire funzioni di utilità più complesse sulla base dell'evidenza comportamentale. Questa strategia è potenzialmente molto fertile, e ha portato alla creazione di modelli sempre più sofisticati che incorporano considerazioni di altruismo, equità, e reciprocità. Per una discussione filosofica e metodologica di questi modelli cf. Bicchieri (2006), Guala (2006) e Woodward (2009).

¹⁵ Vedi Guala e Mittone (2008) per un'analisi più dettagliata dei risultati sperimentali, oltre alla nota 18 qui sotto.

comportamentale che si è stabilizzata nel corso del gioco. Se è conoscenza comune all'interno del gruppo che la norma si applica in situazioni di questo genere, il deviante potenziale può voler seguire la norma nonostante questo comporti un costo individuale. Allo stesso modo, norme di giustizia o di eguaglianza prescrivono di conformarsi al comportamento degli altri membri del gruppo perché questo è l'unico modo di ottenere una distribuzione equa delle risorse.¹⁶

Sappiamo che queste norme sono effettivamente operative, perché possiamo manipolarle. Cambiando gli incentivi nell'ultimo turno di gioco è possibile innescare (o schermare) l'effetto di diverse norme che prescrivono la cooperazione. Prendiamo i *payoff* della Tavola 3, per esempio. Nel decimo turno ora il deviante potenziale affronta una scelta fra guadagnare 300 gettoni a spese altrui, o farne guadagnare loro 200 a sue spese. Invece di scegliere fra un'opzione individualistica e una cooperativa, come nella Tavola 2, deve ora scegliere fra un'opzione individualistica e una altruistica. Non sorprende che la proporzione di devianti sia molto più alta in questa situazione. Il 65% dei giocatori ora sceglie un colore diverso e si porta a casa i 300 gettoni. C'è da aspettarselo se, come sembra plausibile, solo una minoranza di altruisti è disposta a donare dei soldi a proprie spese.

	Rosso	Blu
Rosso	0, 200	300, 0
Blu	300, 0	0, 200

Tavola 3: Altruismo contro individualismo.

¹⁶ Questo comportamento può anche essere spiegato postulando l'esistenza di preferenze sociali.

Nonostante i modelli con preferenze sociali siano piuttosto popolari fra gli economisti per via della loro semplicità e trattabilità matematica, se ne conoscono diversi difetti. Anche se non approfondirò questa distinzione, una discussione dettagliata delle differenze fra teorie delle norme e teorie delle preferenze sociali si trova in Bicchieri (2006, Cap. 3).

Il disegno sperimentale finora non ci consente di distinguere fra norme “esterne” di cooperazione e la forza normativa “intrinseca” della convenzione. Quando il deviante potenziale affronta il decimo turno può essere influenzato dalla storia che si è sviluppata nel suo gruppo. Il gioco di squadra ripetuto nel corso dei primi nove turni può aver generato un’ulteriore pressione verso il conformismo, oltre alle considerazioni di cui sopra. Forse, come suggerisce Gilbert, questa pressione è la conseguenza di un impegno associato all’intenzionalità collettiva. In ogni modo, il semplice fatto che alcuni soggetti siano disposti a conformarsi alla convenzione e a rinunciare a guadagni individuali ci dice soltanto che *qualche* norma è operativa, senza indicare esattamente di *quale tipo* di norma si tratti.

Se la normatività intrinseca della convenzione emerge attraverso il gioco di gruppo ripetuto, dovrebbe essere possibile osservare l’effetto “puro” delle norme esterne che prescrivono la cooperazione semplicemente eliminando il gioco di gruppo. Si dovrebbe potere eliminare la forza intrinseca della convenzione e lasciare soltanto l’effetto delle norme esterne. Questo accade nel gioco rappresentato nella Figura 2.

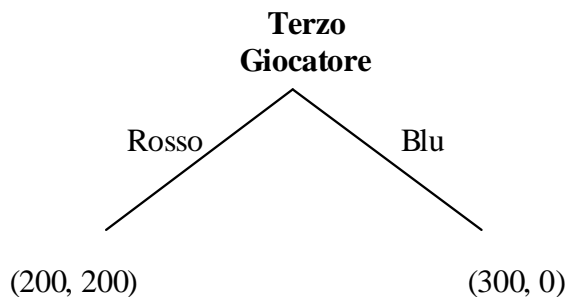


Figura 2: Il gioco *one shot*.

L’albero di decisione rappresenta il gioco dal punto di vista del deviante potenziale (il “terzo giocatore”). I primi due giocatori non fanno alcuna mossa: il loro colore è determinato in modo arbitrario da un computer. Il deviante potenziale può osservare il risultato, e quindi decidere se scegliere o no lo stesso colore. Si noti che a questo punto

egli è alle prese esattamente con la situazione che si presenta al decimo turno del gioco ripetuto, ma senza una storia di gioco di gruppo. La normatività intrinseca della convenzione dunque non può manifestarsi nel gioco *one shot*. Qualsiasi aspettativa si sia formata riguardo al comportamento del deviante potenziale, essa deve essere l'effetto di norme sociali che prescrivono di cooperare in situazioni di questo genere.

Quando il gioco *one shot* viene giocato in laboratorio, il 68% dei soggetti sperimentali decide di deviare, invece del 30% del gioco ripetuto.¹⁷ Il semplice fatto di giocare insieme per nove turni aumenta notevolmente il comportamento convenzionale. Le convenzioni non sono sostenute soltanto da norme esterne di cooperazione, ma anche da una pressione normativa intrinseca verso il conformismo.

Esistono le convenzioni di Lewis?

Una convenzione di Lewis risolve un problema di coordinazione agendo da punto focale che guida le nostre future scelte di gioco. Nel modello di Lewis ogni giocatore segue la convenzione per due ragioni: per perseguire il proprio guadagno individuale; e perché delle norme sociali esterne prescrivono di non danneggiare gli altri giocatori, *ceteris paribus*. Entrambe queste ragioni influenzano i soggetti sperimentali alle prese con delle semplici scelte in laboratorio. Ma entra in gioco anche un terzo fattore. Quando un

¹⁷ Vedi Guala e Mittone (2008). Questo risultato replica risultati simili ottenuti in altri esperimenti. Charness e Rabin (2002) per esempio hanno osservato un gioco sequenziale a due giocatori nel quale il primo sceglie fra uscire o rimanere nel gioco. Se esce, non guadagna nulla e il secondo giocatore guadagna 800 gettoni; se resta nel gioco, il secondo giocatore può scegliere fra prendersi tutti i soldi (0, 800) o dividere in parti uguali (400, 400). Nel campione di Charness e Rabin nessun primo giocatore esce dal gioco, il 56% dei secondi giocatori sceglie l'opzione equa, e il 44% sceglie quella iniqua. L'importanza della storia del gioco è evidente anche nell'esperimento di Charness e Rabin: in un'altra condizione ai soggetti viene offerta una scelta diretta fra due divisioni (0, 800) e (400, 400). Dal punto di vista tecnico, si tratta di una versione semplificata del cosiddetto "gioco del dittatore", nel quale al partner (che corrisponde al "primo giocatore" del gioco sequenziale) non è consentito di prendere alcuna decisione. In questo mini-gioco del dittatore la maggior parte dei soggetti sperimentali sceglie la divisione iniqua (78%). Il semplice fatto che il primo giocatore faccia qualcosa e decida di restare nel gioco quindi è sufficiente a spostare quasi il 35% dei soggetti verso l'opzione equa.

gruppo di giocatori costruisce una tradizione di azione collettiva, crea anche senza volerlo un'ulteriore pressione verso il conformismo che va ben al di là del “dovere” della razionalità individuale e del “dovere” delle norme sociali esterne. Non sappiamo dire se questa normatività intrinseca derivi da un impegno collettivo o da qualche altro meccanismo. Avremmo bisogno di altri dati per districare i processi causali sottostanti alla dinamica del gioco di gruppo. Per il momento, possiamo dire che il modello di Lewis ignora questi processi e dunque fornisce una descrizione parziale dell'ontologia delle convenzioni sociali.

Questi esperimenti ci mandano un messaggio particolarmente forte. È vero che nella vita quotidiana non interagiamo sempre con individui sconosciuti che non incontreremo mai più. Ma in effetti in una situazione sperimentale così asettica è *meno* probabile che si crei una pressione sociale sui partecipanti, rispetto alle situazioni che affrontiamo nella vita di tutti i giorni. Eppure la normatività intrinseca delle convenzioni può essere osservata anche in situazioni così sfavorevoli. Possiamo aspettarci quindi che la pressione verso il conformismo *aumenti* quando siamo impegnati in giochi indefinitamente ripetuti con i nostri famigliari, amici, e colleghi.

Dunque le “Convenzioni di Lewis”, intese in senso tecnico, non hanno un referente, strettamente parlando. Concludere che le convenzioni del senso comune non esistono ovviamente suonerebbe assurdo: non possiamo metterne in dubbio l'esistenza, perché abbiamo costantemente a che fare con convenzioni di qualche tipo. È per questo che alcuni filosofi, di fronte alla possibilità che le Convenzioni di Lewis non esistano, hanno sostenuto che si trattava di un'idea sbagliata fin dall'inizio. Visto che Lewis non è riuscito a catturare la nozione ordinaria di convenzione, non sarebbe meglio lasciare che la sua teoria riposi in pace? Questo sarebbe prematuro a mio parere. Se Lewis non stava analizzando una nozione del senso comune, la sua teoria non deve essere valutata per mezzo di criteri che sono appropriati per l'analisi delle teorie del senso comune. Il criterio appropriato è di tipo *scientifico*, e la teoria di Lewis deve essere valutata in questo modo soltanto. L'intuizione gioca sicuramente un ruolo nelle scienze sociali, ma non costituisce l'evidenza per mezzo della quale le teorie sono controllate empiricamente.

Essa funge piuttosto da strumento euristico, suggerendo meccanismi e ipotesi che devono poi essere studiati empiricamente.

Vale la pena di insistere su un ultimo punto: ho detto che la teoria di Lewis è falsa, *strettamente parlando*. Ma “strettamente parlando” è un criterio *troppo* stretto: per quanto ne sappiamo, *tutte* le teorie scientifiche sono false in qualche misura. Se il nostro criterio di valutazione fosse la verità letterale, allora nessun termine teorico si riferirebbe ad alcunché, anche nelle scienze più avanzate. Non ci sarebbero quark, elettroni, atomi, elementi chimici, molecole, cellule, organismi, e così via. Questo sarebbe senz’altro uno spreco eccessivo: le teorie fisiche, chimiche, e biologiche utilizzate per definire questi concetti sono troppo importanti e fertili per lasciare il riferimento in ostaggio alla verità letterale. Lewis (1970) chiama le entità designate dai termini-T di una teoria i “realizzatori” di T. Se non esistono realizzatori esatti di nessuna teoria scientifica importante, allora dobbiamo richiedere soltanto che la teoria sia *quasi realizzata* da un insieme di entità perché i suoi termini-T abbiano un riferimento. O almeno, dobbiamo chiedere che essa sia realizzata *più da vicino* rispetto ai suoi rivali. La teoria di Lewis ha diversi rivali, e alcuni (come la teoria di Gilbert) sembrano rendere conto di dettagli che sono sfuggiti a Lewis.

È ancora presto per fare previsioni, ovviamente, e faremmo meglio a sospendere il giudizio fino a quando non avremo accumulato ulteriori dati per controllare queste alternative. A quel punto ci troveremo ad affrontare delle scelte difficili: specificare una metrica della realizzazione è un problema di filosofia della scienza notoriamente complesso. Una metrica adeguata dovrebbe probabilmente combinare diversi criteri su diverse dimensioni, nella maniera abile e ingegnosa che soltanto gli scienziati sanno gestire. Ma anche se siamo lontani dal risolvere questi problemi, sarebbe sciocco abbandonare il progetto. Che cosa sia una convenzione è una questione scientifica ed empirica, e dobbiamo investire le nostre energie nel rispondervi in un modo scientifico appropriato. La teoria di Lewis ci ha fornito il quadro concettuale e gli strumenti metodologici per intraprendere questo progetto. Sembra giusto dunque rispondere così

alla nostra domanda: Le convenzioni di Lewis esistono? Probabilmente no, ma per fortuna Lewis ci ha dato *Convention*.

Bibliografia:

Bacharach, M. (2006) *Beyond Individual Choice: Teams and Frames in Game Theory*. Princeton: Princeton University Press.

Bicchieri, C. (2006) *The Grammar of Society*. New York: Cambridge University Press.

Bratman, M. (1993) "Shared Intention", *Ethics* 104: 97-113.

Carrara, M. e Varzi, A.C. (2001) "Ontological Commitment and Reconstructivism", *Erkenntnis* 55: 33-50.

Charness, G. e Rabin, M. (2002) "Understanding Social Preferences with Simple Tests," *Quarterly Journal of Economics* 117: 817-69.

Gilbert, M. (1989) *On Social Facts*. Londra: Routledge.

Gilbert, M. (2008) "Social Convention Revisited", *Topoi* 27: 5-16.

Gold, N. e Sugden, R. (2007) "Collective Intentions and Team Agency", *Journal of Philosophy* 104: 109-137.

Guala, F. (2006) "Has Game Theory Been Refuted?" *Journal of Philosophy* 103: 239-63.

- Guala, F. e Mittone, L. (2008) "An Experimental Study of Conventions and Norms", CEEL Working Paper 10-08, University of Trento.
- Horowitz, T. (1998) "Philosophical Intuitions and Psychological Theory". In M. DePaul e W. Ramsey (a cura di) *Rethinking Intuition: The Psychology of Intuition and Its Role in Philosophical Inquiry*. Lanham, Md: Rowman and Littlefield.
- Jackson, F. (1998) *From Metaphysics to Ethics: A Defence of Conceptual Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Knobe, J. e Nichols, S. (a cura di, 2008) *Experimental Philosophy*. Oxford: Oxford University Press.
- Kunda, Z. (1999) *Social Cognition: Making Sense of People*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Lewis, D.K. (1969) *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press (trad. it. *La convenzione: studio filosofico*. Milano: Bompiani, 1974).
- Lewis, D.K. (1970) "How to Define Theoretical Terms", *Journal of Philosophy* 67: 427-46. Ristampato in *Philosophical Papers, Vol. 1*. Oxford: Oxford University Press.
- Lewis, D.K. (1972) "Psychophysical and Theoretical Identifications", *Australasian Journal of Philosophy* 50: 249-58. Ristampato in *Papers on Metaphysics and Epistemology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nolan, D. (2005) *David Lewis*. Bucks: Acumen.
- Pettit, P. (1990) "Virtus Normativa: Rational Choice Perspectives", *Ethics* 100: 725-55.

- Rangel, A. (2007) "The Role of Visual Attention in Simple Choices", California Institute of Technology.
- Reichenbach, H. (1938) *Experience and Prediction*. Chicago: University of Chicago Press.
- Rothbart, M. e Taylor, M. (1992) "Category Labels and Social Reality: Do We View Social Categories as Natural Kinds?", in G.R. Semin e K. Fiedler (a cura di) *Language, Interaction and Social Cognition*. London: Sage.
- Schelling, T. (1960) *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Searle, J.R. (1990) "Collective Intentions and Actions", in Cohen, P.R., Morgan, J. e Pollack, M.E. (a cura di) *Intentions in Communication*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Stich, S. (1990) *The Fragmentation of Reason*. Cambridge, Mass., MIT Press (trad. it. *La frammentazione della ragione*. Bologna: Il Mulino, 1996).
- Sugden, R. (2000) "Team Preferences", *Economics and Philosophy* 16: 174-204.
- Tuomela, R. (1995) *The Importance of Us*. Stanford: Stanford University Press.
- Ullmann-Margalit, E. (1977) *The Emergence of Norms*. Oxford: Clarendon Press.
- Woodward, J. (2009) "Experimental Investigations of Social Preferences", in H. Kincaid e D. Ross (a cura di) *The Oxford Handbook of the Philosophy of Economics*. New York: Oxford University Press.