

# Alcuni motivi della ripresa dell'etica economica nella seconda metà del Novecento

*Sergio Cremaschi*

## 1. *La neutralità assiologia della scienza economica*

L'economia politica classica non era un discorso moralmente neutrale. I suoi avversari, tradizionalisti, romantici, cristiani evangelici, la accusarono di essere una scienza immorale, fautrice dell'egoismo, dell'edonismo, del materialismo, del paradosso di Mandeville per cui il vizio privato diviene virtù pubblica, ma i suoi autori, da Adam Smith in poi, avevano risposte ragionate a queste accuse. Richard Whately diede la memorabile risposta che l'economia politica studiava le leggi della ricchezza come l'idraulica studiava le leggi dei fluidi; le leggi potevano poi venire usate per irrigare un giardino o per allagarlo secondo valutazioni pratiche, morali, politiche o di altra natura, del fine che si desiderava perseguire<sup>1</sup>. La discussione intorno all'economia politica classica fu in realtà una discussione su altro, cioè sulla questione sociale, la povertà, la popolazione, il fondo salari, e in questa discussione i seguaci degli economisti classici (in realtà i maltusiani ultraortodossi e i ricardiani che avevano letto non Ricardo ma James Mill) si trovavano a difendere politiche economiche disumane in base a un supposto "teorema di impossibilità" secondo il quale la giustizia sociale sarebbe stata sì desiderabile ma era purtroppo impossibile perché – come scrisse una volta Ricardo a Malthus – "tanto grandi sono le gioie della famiglia" che ogni aumento del salario reale si traduce ben presto in una crescita della popolazione e con questa in un'offerta di forza lavoro eccedente che avrebbe fatto ricadere i salari al loro livello "naturale"<sup>2</sup>.

La rivoluzione marginalista, opera di Stanley Jevons, Léon Walras, Carl Menger intorno al 1870 partì da un'analogia fra mercati e sistemi termodinamici portando a fare dei primi dei sistemi autoregolati che tendevano a una situazione di equilibrio e la combinò con la psicologia elaborata dagli utilitaristi per rendere possibile in etica e in politica il calcolo felicifico, calcolo che si basava sulla nozione di utilità marginale decrescente. Le leggi di questo equilibrio erano da un lato leggi del tutto oggettive, identiche a quelle delle scienze naturali, ma d'altro lato erano del tutto irrilevanti dal punto di vista delle politiche economiche perché la teoria economica pura era perfettamente compatibile con

---

<sup>1</sup> R. Whately, *Introductory Lectures on Political Economy* (1831-32), Kelly, New York 1966; trad. it. *Lezioni introduttive di politica economica*, in «Biblioteca dell'economista» 1ª serie, Trattati complessivi XI, lezione seconda.

<sup>2</sup> Vedi S. Cremaschi - A Sorensen, "Etica economica, problemi", in V. Melchiorre (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, Bompiani, Milano 2006; S. Cremaschi, "Salario", *ivi*.

qualsivoglia politica economica, ivi compreso il socialismo. Si giungeva in tal modo alla distinzione netta fra una *teoria economica* pura e una *politica economica*. La prima vorrebbe essere una scienza puramente descrittiva che si propone di indagare i rapporti causali e di formulare leggi come regolarità, mettendo tra parentesi i fini da perseguire, e quindi i criteri di valore in base a cui fare le scelte. Questi appartengono alla politica o all'etica, campi sui quali l'economista in quanto tale non deve necessariamente avere opinioni. La politica economica inizia quando nel sistema di leggi della teoria economica pura si immette lo *input* di opzioni politiche ed etiche ed è allora in grado di dare indicazioni riguardo a linee di azione da seguire per realizzare queste opzioni<sup>3</sup>. Questa tesi era l'opposto della fantomatica tesi del mercato come conciliazione fra etica ed economia, dato che sosteneva invece l'assenza di contenuti etici nel mercato, assenza che andava però colmata quando si sarebbe passati dalla teoria pura alla politica economica. È ciò che affermava nel modo più netto Joseph Schumpeter: non esiste possibile conflitto fra etica ed economia perché l'economia è una scienza separata e autonoma dalle altre discipline e psicologia, sociologia, e perfino etica sono cose a sé, e se l'economia parte sempre da dati di natura psicologica, sociologica, etica, assume questi dati come ipotesi e non si pone il problema della loro verità<sup>4</sup>.

La divisione fra *economics* o teoria economica pura e quella che sarebbe stata chiamata in inglese *economic policy* e in tedesco *Sozialökonomie* suggerì, nel clima di idee filosofico austriaco, un'assonanza con una tesi che allora stava diventando popolare: quella della separazione fra fatti e valori, la tesi esposta da Nietzsche, Max Weber, e poi dagli esponenti del circolo di Vienna con argomenti di natura quanto mai eterogenea ma paradossalmente convergenti nel formare un clima di opinione. L'economista era da considerare un ingegnere, la scienza in quanto tale era valutativa, i valori avevano bensì un ruolo in ogni scelta politica e sociale, ma soltanto in quanto entravano come decisioni esplicitate nelle scelte politiche accanto alle connessioni casuali stabilite dalla scienza.

Queste insieme di tesi, della cui coerenza si può discutere, furono per qualche decennio tesi tipicamente austriache, e si diffusero nel mondo di lingua inglese, ancora dominato dalle varie trasformazioni che l'utilitarismo aveva subito nella scuola di Cambridge, negli anni Trenta ad opera di Lionel Robbins. Nel *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica* espose la tesi della separazione fra scienza economica ed etica nel modo seguente:

(a) la teoria economica pura è separata dal discorso etico-politico; la separazione combacia con la

---

<sup>3</sup> Vedi F. Ranchetti, "Marginalismo", ivi.

<sup>4</sup> Vedi J. Schumpeter, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* (1908), Duncker und Humblot, Berlin 1998; trad. it. a cura di G. Calzoni *L'essenza e i principi dell'economia teorica*, Laterza, Roma-Bari 1982.

distinzione di Hume fra *is* e *ought* perché la scienza è si occupa dei fatti e l'etica delle valutazioni<sup>5</sup>;

(b) la dicotomia fatto-valore combacia con la dicotomia mezzo-fine; la razionalità è uso corretto dei mezzi in vista dei fini, e la razionalità presuppone l'agire egoistico, in quanto si presuppone sempre che l'agente razionale usi i mezzi nel modo più efficiente per il conseguimento dei suoi fini; la determinazione dei fini a sua volta è soggettiva e ne può parlare l'etica, non la teoria economica; in un certo senso è “etico” tutto ciò che è non scientifico;

(c) il “benessere”, per la cui misurazione la scuola di Cambridge si era a lungo preoccupata di stabilire criteri e procedure, a opera soprattutto di Alfred Cecil Pigou, è non una grandezza oggettiva, ma una risultante delle “funzioni di utilità” o degli ordinamenti di preferenze fra stati di cose diversi espressi dai singoli individui; dato che ognuno ha un suo ordinamento di preferenze, soggettivo e insindacabile, che per la teoria economica rappresenta un dato di partenza, questa potrà studiare il benessere di una società solo studiando in quale modo questi ordinamenti vengono a combinarsi.

(d) la scienza economica sarebbe quindi neutrale eticamente, ma la nozione di benessere è definibile solo da parte dell'etica, la quale è un discorso non scientifico in cui regna la scelta autonoma dell'individuo; a sua volta l'ultimità della libera scelta individuale è anch'essa inevitabilmente un dato di partenza per la teoria economica, ma questo dato è anche una prescrizione, l'unica prescrizione che una scienza sociale avalutativa deve fare propria<sup>6</sup>.

## 2. I meriti dell'utilitarismo in economia e i paradossi della nozione di utilità

La teoria economica successiva alla rivoluzione marginalista e all'opera di Alfred Marshall mise a frutto l'elaborazione dell'utilitarismo (che in precedenza era stato un alleato o un compagno di strada dell'economia classica per motivi tattici, senza alcuna reale interazione teorica)<sup>7</sup> ponendo il problema di misurare il benessere reale degli individui, benessere che si poteva distinguere dal reddito monetario o dalla disponibilità di beni materiali alla quale si fermavano gli economisti classici ritenendolo un indicatore grosso modo efficace della “ricchezza” o “povertà”<sup>8</sup>.

L'economia del benessere, avviata agli inizi del Novecento da Pigou, doveva essere una scienza tale

---

<sup>5</sup> L. Robbins, *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932), Macmillan, London 1984<sup>3</sup>; tr. it. *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, UTET, Torino 1953<sup>2</sup>.

<sup>6</sup> Si tratta di un paradosso parallelo a quello della tolleranza, per cui la teoria politica della “società aperta” dovrebbe rifiutare ogni prescrizione salvo una, di cui Karl Popper riconosce l'esistenza in *The Open Society and its Enemies*, 2 voll., Routledge, London 1945; trad. it. *La società aperta e i suoi nemici*, 2 voll., Armando, Roma 2003.

<sup>7</sup> Vedi S. Cremaschi, *Ricardo and the Utilitarians*, “The European Journal of the History of Economic Thought”, 11/3 (2004), pp. 377-404; *Adam Smith filosofo morale antiutilitarista e critico della società commerciale*, “La società degli individui”, 20 (2005).

<sup>8</sup> Vedi S. Cremaschi, *Il sistema della ricchezza. Economia politica e problema del metodo in Adam Smith*, Angeli, Milano 1984, cap. IV.

da poter porre le basi di un'*arte*, ovvero una scienza il cui fine è "rendere più facile ogni provvedimento destinato ad aumentare il benessere generale"<sup>9</sup>. Per rendere possibile una teoria scientifica del benessere si dovevano introdurre i seguenti postulati:

- (a) il benessere è composto di stati di coscienza e dei loro rapporti;
- (b) il benessere può essere posto nella categoria del più e del meno.

Tuttavia è possibile distinguere fra benessere sociale e benessere economico che è "quella parte del benessere sociale che può essere posto in rapporto con il metro della moneta", anche se "non è possibile separare del tutto il benessere economico dalle altre parti del benessere sociale"<sup>10</sup>; la distinzione non è possibile in modo definitivo ma ci si limita a voler sapere in che modo la diffusione del benessere sociale possa essere modificata dall'introduzione di cause che è possibile al governante o ai cittadini creare. Vi sono poi limiti di principio alla possibilità di stabilire un rapporto fra benessere economico e benessere sociale perché si misurano in termini monetari solo certe soddisfazioni, non altre soddisfazioni, conoscenze, emozioni, desideri; il benessere non economico può essere modificato dal modo in cui il reddito viene guadagnato e può essere modificato dal modo in cui il reddito viene speso. E quindi la differenza tra benessere economico e benessere generale in alcuni casi può essere insignificante, in altri casi molto grande. Nell'incertezza, a meno di *chiare* indicazioni contrarie, si può *presumere* che più benessere economico porti più benessere generale.

### 3. *Dall'economia del benessere alla teoria della scelta sociale*

Il tentativo di Pigou si basava due postulati: il cardinalismo e la possibilità della comparazione interpersonale delle utilità. La sistematizzazione neopositivista dello statuto della scienza economica operata da Robbins tolse legittimità a entrambi i postulati e si affermò la convinzione della impossibilità del confronto interpersonale dell'utilità e quella della necessità di limitarsi a un'espressione dell'utilità in termini ordinali<sup>11</sup>. La discussione conobbe una svolta a metà Novecento con la formulazione del "teorema di Arrow"<sup>12</sup> che stabiliva l'impossibilità, una volta che si sia accettata l'impossibilità della comparazione interpersonale delle utilità, di qualsivoglia scelta sociale non "dittatoriale", cioè che non imponga agli altri le preferenze di un singolo individuo e affermava

---

<sup>9</sup> A. C. Pigou, *The Economics of Welfare* (1920), Macmillan, London 1952<sup>4</sup>; tr. it. *L'economia del benessere*, UTET, Torino 1968, cap. I.

<sup>10</sup> Ivi.

<sup>11</sup> Vedi F. Guala - A. Salanti, "Utilità", in V. Melchiorre (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.

<sup>12</sup> Vedi K.J. Arrow, *Social Choice and Individual Values* (1951), Wiley, New York 1963<sup>2</sup>; trad. it. *Scelte sociali e valori individuali*, Etas libri, Milano 1977; A. Petretto, "Arrow, teorema di", in V. Melchiorre (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.; vedi anche D.M. Hausman - M.S. McPherson, *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, cap. XII.

che se un meccanismo di decisione sociale (cioè una procedura attraverso la quale, dato qualsiasi insieme di ordinamenti individuali di alternative, si possa determinare un unico ordinamento sociale delle alternative medesime) gode di certe proprietà che sono del tutto plausibili per il senso comune (per esempio che l'ordinamento sociale sia *completo* e *transitivo*, ma anche il carattere *non-dittatoriale*, cioè che non ci sia nessun individuo tale che, ogni volta che egli preferisce un tipo di scelta sociale, la società rispetti la sua opinione senza badare alle preferenze degli altri) queste proprietà sono fra loro incompatibili. In altre parole, il teorema di Arrow dimostra l'impossibilità di costruire un ordinamento di stati sociali basato solo su preferenze individuali senza fare ricorso a confronti interpersonali di benessere. Per uscire da questa impossibilità è necessario differenziare il modello di razionalità della scelta sociale dai modelli della scelta individuale. È indispensabile a questo scopo l'introduzione di due categorie di decisioni sociali razionali: (a) quelle relative a questioni di aggregazione di *interessi* personali; (b) quelle relative a questioni di aggregazione di *giudizi* di persone diverse su ciò che è bene per la collettività. Dopo Arrow ebbe inizio la "nuova economia del benessere" o teoria della scelta sociale<sup>13</sup>.

Amartya Sen ha proposto di tornare a una definizione oggettivistica di benessere – su cui si tornerà in un paragrafo successivo – come quella dell'utilitarismo delle origini o quella di Aristotele, che permetta il confronto interpersonale, separando benessere e preferenze. Inoltre ha sostenuto che anche parlare di impossibilità del confronto interpersonale dell'utilità è meno ovvio di quanto sembra. Infatti da parte di diversi autori si sono proposte o delle interpretazioni puramente descrittive di questa comparazione, di stampo comportamentista, o interpretazioni normative. In queste ultime interpretazioni stabiliamo qual è il fattore che si vuole massimizzare (la somma complessiva delle utilità, oppure la distribuzione delle utilità che rende migliore la posizione del più svantaggiato come propone Rawls), ed è sulla base di questa massimizzazione proposta che ci diamo regole su come valutare il nostro benessere<sup>14</sup>. Dalla scelta di diversi fattori da massimizzare discendono per lo meno conseguenze diverse riguardo alle regole che ci diamo.

È quindi impossibile la nozione paretiana di ottimalità per operare scelte sociali. Per la teoria neoclassica, raggiunta l'ottimalità o l'efficienza, si porrebbero solo problemi di eventuale redistribuzione, ma l'uso efficiente delle risorse sarebbe uno solo<sup>15</sup>. Invece, dato che ogni agente avrebbe interesse a mentire sulle proprie preferenze reali, sarebbe impossibile riuscire a costruire

---

<sup>13</sup> Vedi L. Sacco, "Scelta sociale", in V. Melchiorre (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.; D.M. Hausman – M.S. McPherson, *Economic Analysis*, cit., cap. III.

<sup>14</sup> Vedi A. Sen, *Scelta, benessere, equità*, cit., cap. VII; *On Ethics and Economics*, Blackwell, Oxford 1987; trad. it. *Etica ed economia*, Laterza, Roma- Bari 1988, pp. 41 ss.

<sup>15</sup> Vedi A. Sen, *The Impossibility of a Paretian Liberal*, in «Journal of Political Economy», 78 (1970), pp. 152-157; E. Granaglia, "Efficienza", in V. Melchiorre, (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.

sistemi di formazione delle scelte collettive che partano dal benessere inteso come funzione di preferenze<sup>16</sup>. È quindi necessario fare entrare nella formazione della scelta sociale un altro fattore. Non è perciò giustificato rilevare semplicemente i comportamenti effettivi dell'agente arguendo che le preferenze degli individui sono quelle manifestate dai loro comportamenti effettivi ma bisogna invece introdurre un criterio di scelta che gli individui devono formulare esplicitamente, formulando il giudizio su ciò che ritengono auspicabile, come ammette lo schema binario fra scelte soggettive e scelte etiche introdotto da Harsanyi, anche se – come si dirà – questo schema è anch'esso troppo poco complesso.

#### 4. *Modelli complessi di agente razionale*

Gli agenti economici sono descritti dalla teoria neoclassica come “razionali” (rispettano certi requisiti di coerenza nelle preferenze e tra le preferenze) ed “egoisti” (sono dotati di preferenze autocentrate, né benevolenti né malevolenti). Diversi critici della teoria neoclassica hanno preso di mira l'eredità della psicologia e della teoria dell'azione dell'utilitarismo che starebbe alla base di questo modello dell'agente<sup>17</sup>. Fra questi, Amartya Sen ha sostenuto che la definizione di Robbins della razionalità come coerenza tra i fini che il singolo si propone e i mezzi disponibili per raggiungerlo è una semplificazione eccessiva perché in tal modo ad una persona viene attribuito *un* ordinamento di preferenze, e si suppone che esso “rispecchi i suoi interessi, rappresenti il suo benessere, riassuma l'idea che questa persona si è fatta di ciò che bisogna fare, e infine descriva le sue scelte effettive e il suo comportamento... questa persona è razionale nel senso ristretto di non manifestare incoerenze nelle sue scelte, ma se non può operare alcuna distinzione fra concetti tanto diversi, allora deve trattarsi di una persona quanto meno sciocca”<sup>18</sup>.

I problemi aperti sono invece:

(a) quale sia la rilevanza empirica del modello dell'agente razionale neoclassico; si è constatato come fare delle idealizzazioni dei comportamenti effettivi sulla base di questo modello porta alla conclusione che gli esseri umani si comportano in modi assolutamente inspiegabili; l'esempio principale è il paradosso del *free rider* (chi vuole godere i vantaggi derivanti dalla cooperazione senza pagarne i costi) che consiste nel fatto che sulla base del modello, il *free riding* dovrebbe diventare la regola e invece il tasso di *free riding* empiricamente rilevato è più basso di quanto direbbero le

---

<sup>16</sup> Vedi L. Sacco, “Scelta sociale”, in V. Melchiorre, (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.

<sup>17</sup> Vedi D.M. Hausman – M.S. McPherson, *Economic Analysis*, cit., cap. VIII.

<sup>18</sup> A. Sen, *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*, “Philosophy and Public Affairs”, 6 (1977); trad. it. *Sciocchi razionali*, in *Scelta, benessere, equità*, Il Mulino, Bologna 1988, p.167.

predizioni basate sul modello<sup>19</sup>;

(b) il carattere circolare delle spiegazioni basate sulle teorie neoclassiche; si definiscono gli interessi di una persona in modo tale che, qualunque sia l'azione che compie, il suo comportamento va sempre inteso come rivolto al perseguimento dei propri interessi, ovvero il comportamento è definito in termini delle preferenze, ma queste sono definite sulla base del comportamento osservato; così anche l'agire dell'asceta o del filantropo persegue le rispettive preferenze.

(c) l'esistenza di altri tipi di comportamento razionale che non si riducono alla razionalità mezzi-fini qui descritta: l'altruismo; la dedizione ad una causa; il seguire una norma; l'adesione a schemi di comportamento in base alla loro importanza strumentale perché per il singolo il fare scelte è troppo costoso in termini di tempo, energie, costi psicologici. Ci sono cose che facciamo per motivi che non sono necessariamente altruistici, ma perché riteniamo di non potere violare certe norme, come nel caso del comportamento di chi aderisce a uno sciopero che comprende valutazioni in parte altruistiche e in parte egoistiche.

Questi comportamenti non sono fra loro omogenei e non possono essere relegati nel limbo dell'ineffabile (che ai tempi di Robbins era dichiarato equivalente all'ambito dell'etica). È invece plausibile l'ipotesi che l'azione ispirata a criteri quali quelli elencati sia in alcune situazioni più razionale, anche dal punto di vista della razionalità mezzi-fini, dello stesso agire razionale del modello neoclassico.

Questo punto è stato sviluppato da Albert Hirschman partendo dal paradosso della recente estensione del modello economico ad altri campi proprio nel momento in cui emerge la debolezza di questo modello per spiegare lo stesso sottosistema economico. La debolezza di questo modello sta in un primo luogo nell'incapacità di distinguere tra preferenze e metapreferenze. Gli economisti propongono spesso di combattere i comportamenti antisociali o immorali alzando il costo di tali comportamenti piuttosto che proclamando principi e imponendo divieti e sanzioni: "essi prendono tutti i cittadini per consumatori che non cambiano gusto, o che lo cambiano in maniera arbitraria nell'ambito della loro condotta civica come nel loro comportamento di mercato... trascurano la possibilità che le persone siano capaci di cambiare i loro valori"<sup>20</sup>. La distinzione tra preferenze e metapreferenze è rilevante per illuminare la differenza fra impresa e individuo che i neoclassici ignorano: gli individui, a differenza dalle imprese, hanno attività strumentali, rivolte alla produzione di reddito o al conseguimento di benefici di altro genere, ma non desiderabili in quanto tali, e attività

---

<sup>19</sup> Vedi Bordinon, *Beni pubblici e scelte private*, Il Mulino, Bologna 1994, cap. I.

<sup>20</sup> A.O. Hirschman, *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse*, "Economics and Philosophy", 1 (1985), pp. 7-22; trad. it. *Contro la parsimonia: tre modi facili di complicare alcune categorie del discorso economico*, in *Complicare l'economia*, a cura di L. Meldolesi, Il Mulino, Bologna 1988.

non strumentali, che sono cioè desiderabili per se stesse, e il concetto di metapreferenza per rendere conto della decisione dell'individuo “di dedicare più tempo e più energie ad attività strumentali a spese di quelle non strumentali, e viceversa”<sup>21</sup>

### 5. Definizioni non-riduzionistiche del benessere

Si è detto che uno dei problemi della teoria neoclassica nasce dal fatto di ridurre il benessere alle preferenze, con esiti paradossali come quelli di ridurre le scelte in base a criteri etici a scelte basate su preferenze e quella di identificare le scelte dell'asceta e del martire con la soddisfazione delle proprie preferenze<sup>22</sup>. Si è detto che un tentativo di correzione è stato fatto da John Harsanyi con la distinzione fra preferenze individuali e preferenze *trascendenti*. Le prime sono quelle che vertono su stati di cose che riguardano solo noi stessi; le seconde sono quelle che vertono su stati di cose che non riguardano noi in particolare. La scelta etica è una scelta non soltanto basata su preferenze trascendenti, ma anche compiuta ponendosi dal punto di vista dello “spettatore ideale”, ignorando cioè le preferenze personali di chi formula il giudizio e le sue stesse preferenze trascendenti per tenere conto delle preferenze di tutti<sup>23</sup>. Si noti che lo schema binario di Harsanyi identifica con l'etica tutto quanto non è pura preferenza individuale.

Si è già detto come secondo Sen lo schema binario non è adeguato perché vi sono non solo comportamenti egoistici e altruistici ma anche comportamenti 'intermedi'.

Inoltre allo scopo di spiegare la scelta personale e la sua logica è necessario scindere l'accoppiamento tra *scelta* e *benessere*. Occorre una revisione della nozione corrente di benessere (*welfare*) che metta in rilievo l'interazione fra assunti filosofici, apparato categoriale impiegato in teorie empiriche, e conseguenze in sede di politiche sociali<sup>24</sup>. Va introdotto il concetto di *well-being*, distinto dal benessere, che indica la qualità della vita di una persona ovvero l'insieme dei suoi “funzionamenti” (essere in buona salute, essere adeguatamente nutriti, avere rispetto di sé) i quali sono costitutivi dell'essere di una persona. A sua volta la *capacità di funzionare* consiste nelle varie combinazioni di funzionamenti che la persona può acquisire. Infine la *libertà* non va considerata solo come un mezzo

---

<sup>21</sup> Vedi ivi; cfr. A.O. Hirschman *Shifting Involvements*, Princeton University Press, Princeton (NJ) 1982; trad. it. *Felicità pubblica e felicità privata*, Il Mulino, Bologna 2003.

<sup>22</sup> Vedi D.M. Hausman – M.S. McPherson, *Economic Analysis*, cit., cap. VI.

<sup>23</sup> Vedi J. Harsanyi, *Individual Utilities and Utilitarian Ethics*, in A. Diekmann - P. Mitter (a cura di), *Paradoxical Effects of Social Behaviour*, Physica-Verlag, Heidelberg 1986; trad. it. *Utilità individuale e etica utilitarista*, in *L'Utilitarismo*, a cura di S. Morini, Il Saggiatore, Milano 1994<sup>2</sup>, pp. 55-66.

<sup>24</sup> A. Sen, *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, Oxford 1992; trad. it. *La disuguaglianza*, Il Mulino, Bologna 1994, capp. III-IV.



per acquisire altro ma deve venire inclusa nello well-being perché "scegliere uno stile di vita non è esattamente equivalente ad avere quello stile di vita".

La valutazione del *well-being* così intesa è diversa dalla valutazione di "stati di cose" prevista dall'utilitarismo perché assegna a funzionamenti e capacità un valore in sé e non solo come strumenti.

#### *6. Definizioni multiple dei beni economici*

Adam Smith si proponeva di rendere conto di un paradosso, quello del re dei selvaggi che, pur essendo padrone della vita di centinaia di selvaggi era meno fornito delle cose utili o comode per la vita quotidiana del più umile lavoratore manuale di una società progredita. Adam Smith – come è ormai ben noto agli studiosi di questo autore e come sarebbe bene fosse noto anche ad economisti e filosofi che lo nominano di seconda mano – era il contrario di un materialista o un edonista: credeva che gli esseri umani sono pronti a sprecare il loro reddito nell'acquistare bazzecole di frivola utilità, che un mendicante che si crogiola al sole al bordo della strada sia quasi altrettanto felice di un duca che la percorre in carrozza, ed aveva ben chiaro che esistono beni la cui natura è tale da non potere essere forniti dal mercato e da non poter essere fruiti individualmente come la difesa, l'istruzione, il benessere fisico e mentale, lo spirito civico. Riteneva però – in base a una diagnosi storico-sociale tutt'altro che ingenua – che nelle condizioni dell'Europa della prima età moderna la via della crescita della produzione di beni materiali e quelli della crescita della fornitura di questi beni sociali fossero fortunatamente convergenti perché l'indipendenza individuale, lo scambio fra individui con pari dignità, la reciproca fiducia erano qualità della vita sociale promosse da una società mercantile liberata dai vincoli residui dell'età feudale cui erano affezionati i governanti e dallo spirito di monopolio dei mercanti e manifatturieri. Ma questa era la prognosi di un incerto e precario possibile sviluppo storico (che le società europee non hanno poi seguito) non l'affermazione di un'armonia immancabilmente prodotta dai meccanismi del mercato.

Nella seconda metà del Novecento, la discussione fra economisti e sociologi economici ha finalmente preso in considerazione la natura dei beni appartenenti a categorie diverse. Fred Hirsch ha sostenuto che nelle società sviluppate hanno un crescente peso i beni posizionali, cioè quelli il cui valore deriva in parte rilevante dalla posizione relativa dell'agente nell'accesso ai beni stessi, come il

piacere di trovarsi in solitudine su una spiaggia o su una montagna<sup>25</sup>. Nel caso dell'istruzione, la ricerca individuale di livelli di istruzione più elevati porta a peggiorare la posizione di tutti in quanto fa crescere i costi necessari per mantenere lo status conquistato dalla generazione precedente.

La complessità della scelta da parte del singolo agente (che c'è sempre stata) è più rilevante oggi per via della maggiore complessità delle società odierne in cui si è dilatato il conflitto fra azione individuale e soddisfacimento delle preferenze per via della massiccia presenza di fenomeni di interazione sociale. Un secondo motivo di questa complessità discende dal maggiore peso che hanno i beni pubblici, cioè quei beni per i quali il godimento da parte di  $x$  implica la possibilità del godimento anche da parte di  $y$ . Vi rientrano il verde pubblico, la sicurezza l'aria pulita.

Un terzo motivo è rappresentato dai *commons*, i beni aperti alla fruizione da parte di tutti (terreni da pascolo, mari in cui viene esercitata la pesca, e via via fino a comprendere la possibilità di procreare) e quindi esposti all'eccessivo sfruttamento con danno per tutti<sup>26</sup>. Un quarto è rappresentato dai mercati con informazione asimmetrica, quei mercati in cui è tanto forte la differenza di conoscenza fra venditore e acquirente da dare al primo un potere sul secondo e quindi togliere le funzioni di allocazione razionale delle risorse che lo scambio per via di mercato produrrebbe in situazioni di accettabile simmetria.

Di fronte a queste situazioni di maggiore complessità si è proposto di rivedere il modello di razionalità dell'agente economico che si è illustrato in precedenza. Si è detto che le ipotesi neoclassiche portano a predire un grado elevato di *free-riding* per quanto riguarda la produzione di beni pubblici ma le osservazioni empiriche smentiscono la predizione. Si deve arguire che è necessario un modello più complicato ma più aderente ai fenomeni ammettendo che "nel contesto di situazioni con beni pubblici, dove l'interdipendenza tra gli agenti è pubblica informazione, gli agenti economici siano sufficientemente sofisticati da comprendere che comportamenti cooperativi da parte di tutti possono risultare vantaggiosi per ciascuno; e che su questa base siano disposti a comportarsi cooperativamente, purché anche gli altri facciano altrettanto"<sup>27</sup>.

Il discorso degli economisti, prendendo in considerazione una pluralità di categorie di beni diversi dai beni privati (che sono merci che possono essere consumate una sola volta, come il cervo e il castoreo di Adam Smith, di modo che se un consumatore ne consuma un'unità, questa non è più disponibile per il consumo da parte di altri consumatori) non soltanto ha dovuto – come detto –

---

<sup>25</sup> Vedi F. Hirsch, *Social Limits to Growth*, Harvard University Press, Cambridge (Mass) 1977; trad. it. *I limiti sociali allo sviluppo*, Bompiani, Milano 1981, cap. III; v. P.L. Sacco, "Beni", in V. Melchiorre (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.

<sup>26</sup> Vedi G. Hardin, *The Tragedy of the Commons*, "Science", 162 (1968), pp. 1234-1248; vedi anche E. Ostrom, *Governing the Commons. The Evolution of Institutions of Collective Actions*, Cambridge University Press, New York 1992.

<sup>27</sup> M. Bordinon, *Beni pubblici e scelte private*, cit., cap. VII.

complicare il modello di razionalità dell'agente economico ma è giunto a incontrarsi con le conclusioni cui erano giunti da tempo altri filoni di discorso come l'antropologia economica, la sociologia economica e i diversi tentativi di avviare una "economia sociale" o una "socioeconomia"<sup>28</sup>. Questi filoni di discorso hanno messo in luce come in ogni società umana gli individui e i gruppi perseguono l'acquisizione di un certo numero di "beni", la cui definizione come tali e il cui rango gerarchico non sono dati una volta per tutte ma dipendono dalla visione del mondo della società data. Inoltre questi beni non si dividono in due gruppi, beni materiali e valori spirituali, come erano portate a pensare le filosofie dell'Ottocento, ma in una molteplicità di categorie che hanno a che fare con le forme dell'appartenenza alla società stessa (ad esempio il Kula polinesiano è un'attività senza alcun fine "pratico", che viene mantenuta in vita allo scopo di creare una gerarchia sociale fra coloro che vi sono ammessi e coloro che ne sono esclusi). Questi beni vengono allocati in ogni società in modi diversi, catalogati entro tre forme di organizzazione sociale per lo più coesistenti: distribuzione, reciprocità, scambio<sup>29</sup>. Questi non coincidono con l'alternativa binaria fra egoismo e altruismo nei cui termini tendevano a pensare le filosofie ottocentesche<sup>30</sup>.

Inoltre la fruizione dei beni o il consumo sono una sfera dell'agire sociale che non ha nulla a che vedere con il cosiddetto egoismo. La fruizione dei beni, come illustra Mary Douglas<sup>31</sup>, ha in tutte le società – più o meno come nell'episodio evangelico dell'ampolla di unguento sparsa sui piedi di rabbi Yeshūa – un ruolo che è primariamente quello di creare e comunicare simboli, di creare e riprodurre ruoli sociali, di creare e riprodurre relazioni. Alla luce di queste considerazioni molta letteratura del secolo Novecento che denuncia il "consumismo" come una malattia della società moderna, come espressione di materialismo pecca nel non rendersi conto del grado di consumismo molto maggiore delle società antiche e della funzione "produttiva" del "consumo"<sup>32</sup>.

## 7. La scelta collettiva

Accanto al paradosso del *free rider* va ricordato il dilemma del prigioniero. Si tratta di un esempio di

---

<sup>28</sup> Vedi J. Davis, "Socioeconomia", in V. Melchiorre (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.

<sup>29</sup> G.P. Cella, *Le tre forme dello scambio*, Il Mulino, Bologna 1997.

<sup>30</sup> Vedi A. Etzioni, *The Moral Dimension*, The Free Press, New York 1988; M. Walzer, *Spheres of Justice*, Basic Books, New York 1983; trad. it. *Sfere di giustizia*, Feltrinelli, Milano 1987; L. Dumont, *From Mandeville to Marx*, University of Chicago Press, Chicago 1976; trad. it. *Homo aequalis*, Adelphi, Milano 1984.

<sup>31</sup> M. Douglas – B. Isherwood, *The World of Goods*, Basic Books, New York 1979; trad. it. *Il mondo delle cose. Oggetti, valori, consumo*, Il Mulino, Bologna 1984.

<sup>32</sup> Vedi G. Costa, *La critica alla società dei consumi nelle Encicliche sociali*, in «Biblioteca della libertà», n. 157, Novembre 2000-Febbraio 2001, pp. 3-32; "Consumo", in V. Melchiorre (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.

situazione in cui si combinano cooperazione e conflitto: due arrestati vengono interrogati separatamente; a ognuno viene offerto di patteggiare la pena; se uno dei due confessa viene rilasciato mentre l'altro riceve una pesante condanna; se entrambi confessano, entrambi ricevono una condanna meno grave; se entrambi rifiutano di confessare, entrambi ricevono una condanna minima per un reato minore. La plausibile predizione è che, se i due non hanno concluso in precedenza un patto vincolante e non hanno strumenti per mantenere in vigore questo patto, ognuno dei due confesserà allo scopo di conseguire un risultato migliore per sé, quale che sia il comportamento dell'altro e così produrrà un risultato sub-ottimale per entrambi.

La soluzione proposta da Hirsch è quella di distinguere fra gli obiettivi della cooperazione e le sue motivazioni. La cooperazione è compatibile con obiettivi dettati esclusivamente dall'interesse personale, ma non è di regola raggiungibile attraverso un *comportamento* dettato dall'interesse personale. Gli attori devono quindi comportarsi *come se* fossero altruisti, o si richiedono atteggiamenti quasi-etici anche solo per permettere il funzionamento del mercato<sup>33</sup>.

Hirschman ha teorizzato un modello dell'azione più complesso di quello neoclassico secondo il quale l'agente ha di fronte a sé le alternative fra continuare la partecipazione al "gioco" (l'unica alternativa prevista per l'agente razionale dei neoclassici), o invece uscirne interrompendo la partecipazione, o infine tentare di comunicare con gli altri partecipanti facendo sentire la sua "voce" e cessando di uniformarsi a regole tacitamente accettate<sup>34</sup>. Sulla base di questo modello ha proposto di spiegare i cicli di partecipazione collettiva e di riflusso nel privato che si osservano nelle democrazie occidentali ricorrendo accanto alla nozione di soddisfazione (l'unica che i neoclassici possono ammettere, in quanto partono da preferenze assunte sempre come date) anche quella di delusione<sup>35</sup>. In conclusione, i limiti del modello dell'interesse egoistico non stanno tanto nell'aver trascurato il comportamento altruistico, quanto nell'aver proposto un modello di gran lunga troppo semplicistico del comportamento umano in generale, nell'aver trascurato motivazioni né egoistiche né altruistiche come il desiderio di potere e di sacrificio, il timore della noia ecc. Quindi, anche se gli scienziati in ogni campo tendono costantemente a semplificare le loro teorie, la teoria economica deve venire *complicata*. La complicazione deriva dall'introduzione di nuovi elementi come la "voce" (comunicazione) accanto alla concorrenza, la capacità di autovalutazione (le metapreferenze) accanto alle preferenze individuali, la delusione accanto alla soddisfazione. Questa complicazione ci porta a riconoscere due tensioni ineliminabili: fra modi di azione strumentali e modi non strumentali, fra

---

<sup>33</sup> Vedi F. Hirsch, *I limiti sociali*, cit., capp. I-II.

<sup>34</sup> A.O. Hirschman, *Exit, Voice and Loyalty*, Harvard University Press, Cambridge (Mass) 1970; trad. it. *Defezione, lealtà, protesta*, Bompiani, Milano 1982.

<sup>35</sup> A.O. Hirschman, *Felicità privata e felicità pubblica*, cit., capp. I e V.

interesse personale e moralità pubblica<sup>36</sup>.

#### 8. *Le morali come ambiente del mercato*

Un altro aspetto del paradosso da cui Hirschman partiva, messo già in luce da Hirsch e da Sen, è il carattere di risorse non scarse dell'amore e dello spirito civico. Una volta che li si è equiparati a una risorsa scarsa, appare evidente la necessità di economizzarli. Invece, per risorse di questo genere, l'offerta può effettivamente aumentare con l'uso invece che diminuire; inoltre queste risorse non restano intatte se non vengono utilizzate; anzi, fino a un certo punto è vero che vengono accresciuti dalla pratica. Se si incoraggiano i cittadini a badare sempre al proprio interesse personale, a non chiedersi che cosa fanno gli altri e quali sono le conseguenze delle proprie scelte, via via disimparano i tradizionali codici di norme. Se si lasciano allargare ad ogni sfera comportamenti ispirati alla logica di mercato si causa la distruzione di questa risorsa che è la moralità. Ad esempio, l'eliminazione dell'assistenza medica pubblica porterebbe per certi aspetti a rendere più efficiente il lavoro dei medici perché questi avrebbero maggiori incentivi; tuttavia la cosa avrebbe dei costi sociali, come l'erosione del rapporto di fiducia fra medico e paziente e la disincentivazione alla consultazione del medico con conseguenze negative sulla salute pubblica e costi pecuniari crescenti.

Questo aspetto ha portato alla riscoperta delle morali come 'ambiente' del mercato, scoperta che risale per lo meno a Max Weber, se non ad Adam Smith<sup>37</sup>. Ci si è rifatti al dilemma del prigioniero per spiegare la genesi della cooperazione, il cui caso esemplare è il contratto sociale nello stato di natura hobbesiano. Il carattere paradossale del sorgere della cooperazione in questa e altre situazioni simili, osserva Hirsch, vale per altre situazioni in cui ogni singolo individuo non è in grado di influire sulle scelte collettive perché queste sono il risultato dell'azione di ognuno nell'ignoranza di ciò che fanno gli altri ma il risultato della somma delle scelte di ognuno peggiora la posizione di tutti quanti. Se gli attori sociali fossero agenti razionali hobbesiani o neoclassici la cooperazione non si verificerebbe mai, mentre invece nel mondo reale ci sono di fatto forme di azione collettive. Bisogna spiegare come mai queste esistono, e se esistono solo in virtù di altre forme di agire incompatibili con l'agire "razionale" degli economisti neoclassici<sup>38</sup>. La risposta di Hirsch si basa sulla ripresa del tema weberiano della funzione delle istituzioni legali e politiche e dei codici di norme

---

<sup>36</sup> Vedi A.O. Hirschman, *Morality and the Social Sciences: a Durable Tension* (1980), in *Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge 1981; trad. it. *La moralità e le scienze sociali, in Complicare l'economia*, cit.

<sup>37</sup> Vedi S. Cremaschi, *Il commercio, le passioni, la virtù. Discussioni su etica ed economia fra Seicento e Settecento*, in M. Magatti (a cura di), *La porta stretta. Etica ed economia negli anni '90*, Angeli, Milano 1993, pp. 33-60.

<sup>38</sup> Vedi F. Hirsch, *I limiti sociali*, cit., cap. II; vedi anche M. Bordinon, *Beni pubblici e scelte private*, cit., capp. II-III.

condivisi, non funzionanti in base a logiche di mercato, nel rendere possibile il funzionamento del mercato<sup>39</sup>. Si può ipotizzare che, laddove questo retroterra fosse eroso e si diffondessero comportamenti ispirati a una logica di mercato anche in sfere in precedenza sottratte al mercato verrebbero meno le basi su cui un'economia di mercato può poggiare e che "il perseguimento di obiettivi economici privati ed essenzialmente individualistici da parte di imprese, consumatori e lavoratori attraverso le loro scelte di mercato... deve essere protetto nei suoi punti-chiave da una moralità sociale rigorosa, che il sistema erode anziché sostenere"<sup>40</sup>.

### 9. *La business ethics fra codificazione dello status quo e critica*

Non si può concludere questa rassegna senza illustrare uno sviluppo che va in direzione apparentemente inversa a quelli illustrati fin qui. Finora si è mostrato come la teoria economica ha aperto le porte alla considerazione di fattori "etici", o meglio di dimensioni dell'agire sociale studiati da altre discipline e a modelli di azione che non si ispirano soltanto a una razionalità massimizzante ma ammettono modelli di razionalità in relazione a norme, principi, fedeltà a gruppi di appartenenza. Va ricordato ora come, in direzione opposta, a partire dalla pratica quotidiana delle imprese economiche, si sia sviluppata negli ultimi decenni, da quando si è avuta una ripresa dell'etica applicata anche in altri campi, una letteratura di etica applicata o pratica che ha a che fare con le attività economiche<sup>41</sup>.

La business ethics si è sviluppata soprattutto nel mondo di lingua inglese come un filone di letteratura che ha discusso con in vista l'elaborazione di soluzioni pratiche, questioni di scelte e comportamenti delle imprese a livello macro, in relazione allo stato, al pubblico, ai rapporti fra paesi sviluppati e paesi sottosviluppati, e a livello micro, cioè in relazione ai dipendenti dell'impresa e ai soggetti toccati dall'attività dell'impresa, gli *stakeholders*. A questi diversi livelli questa letteratura ha applicato gli indirizzi di etica normativa correnti nel mondo anglosassone, le teorie dei diritti, l'utilitarismo, l'etica kantiana per difendere diverse soluzioni a dilemmi e casi dubbi quali la

---

<sup>39</sup> F. Hirsch, *I limiti sociali*, cit., cap. X.

<sup>40</sup> Ivi, p.125.

<sup>41</sup> Vedi T. Regan, *Just Business: New Introductory Essays in Business Ethics*, Random House, New York 1984; I. A. Buchanan, *Ethics, Efficiency, and the Market*, Totowa (NJ) 1985; T.L. Beauchamp - N.E. Bowie (a cura di), *Ethical Theory and Business*, Englewood Cliffs (NJ) 1979; R. E. Frederick (a cura di), *A Companion to Business Ethics*, Oxford 1999; S. Cremaschi, *L'etica del Novecento. Dopo Nietzsche*, Carocci, Roma 2005, cap. XI.

responsabilità dell'impresa, i diritti dei consumatori, la legittimità della speculazione, dello *insider trading*, del *whistleblowing*<sup>42</sup>.

Questa letteratura ha avuto un grande sviluppo anche se con un livello di consapevolezza filosofica non sempre elevato. Spesso si è limitata ad analizzare scandali nel mondo degli affari o a elaborare ricostruzioni sociologiche di valori e norme di organizzazioni. Fra i motivi che hanno spinto lo crescita di questa letteratura si può pensare che vi siano i processi di mondializzazione a causa dei quali le grandi imprese si sono trovate a operare in un vuoto normativo, vuoto che nell'ambito della stato nazionale era riempito dal diritto positivo, e quindi si trovino nella necessità (quasi "trascendentale") di abbozzare sistemi normativi alla luce dei quali agire "come se" fossero in vigore (in analogia con la nota tesi di Hans Kelsen sulla natura del diritto internazionale). Un secondo ordine di motivi è da ricercare (in analogia con la nascita della bioetica) nei processi che hanno progressivamente fatto delle società occidentali delle "società degli individui", in cui ognuno ritiene di avere diritto a una sfera di autonomia e di responsabilità e ritiene delegittimate le relazioni di dipendenza personale (nel lavoro la dipendenza dal "padrone") sottratte ai vincoli giuridici e morali. Un terzo ordine di motivi è il sovraccarico cui il sistema giudiziario si vede sottoposto nelle società sviluppate, sovraccarico che trae origine dagli stessi processi di autonomizzazione degli individui dalle relazioni di dipendenza non regolate, e che dà origine a una richiesta di "supplenza".

La parte migliore di questa letteratura si trova sottoposta a una duplice tensione: da un lato, pur con tutti i correttivi contrattuali, procedurali, dialogici, è condannata in qualche modo a razionalizzare richieste che il datore di lavoro pone ai dipendenti, dall'altro non può spingersi troppo in questa direzione perché perderebbe ogni legittimazione e deve uniformarsi a criteri di universalità perché le imprese operano in confronto fra loro e di fronte all'opinione pubblica<sup>43</sup>.

---

<sup>42</sup> Vedi A. Boni - F. Lozano, "Consumatori, diritti dei", in V. Melchiorre (a cura di), *Enciclopedia Filosofica*, cit.; S. Cremaschi, "Debita Cura", ivi; S. Cremaschi- A. Sorensen, "Etica economica, problemi", ivi; S. Cremaschi - B. Ingraio, "Mercato", ivi; J.C. Siurana, "responsabilità dell'impresa", ivi; A. Provera, "Speculazione", ivi; D. García-Marzá, "Stakeholder", ivi; F. Lozano, "Whistleblowing", ivi.

<sup>43</sup> Vedi I.A. Buchanan, "Economics and Ethics", in P.H. Werhane - R.E. Freeman (a cura di), *The Blackwell Encyclopedic Dictionary of Business Ethics*, Oxford 1998, pp. 187-191.