

Morali e mercati.

Alcuni contributi recenti alla dissoluzione di una radicata antinomia.

di

Sergio Cremaschi

Si ricostruiscono i contributi di Fred Hirsch, Amartya Sen, Albert Hirschman, Amitai Etzioni alla ridiscussione del ruolo delle morali nel sottosistema economico. Le dicotomie tradizionali fra egoismo e benevolenza, fra agire individuale e interesse collettivo, fra eguaglianza ed efficienza si rivelano bisognose di una riformulazione molto più prudente. Più che schierarsi pro o contro le ragioni dell'"uomo" o della "solidarietà" contro le supposte ragioni dell'economia o del mercato, è opportuno comprendere come funzionano realmente le economie e i mercati.

Il postmoderno e l'economia

Secondo alcune diagnosi in questo secolo stiamo assistendo alla chiusura di un ciclo, un ciclo nella storia delle idee e nella storia sociale che è stato chiamato (con un termine evocativo nella sua poca chiarezza) "modernità". Saremmo ormai nel "postmoderno", un'epoca (o una condizione dello spirito) che, come suggerisce il prefisso "post", non ha più le certezze o le illusioni dell'epoca precedente. Per diffidenza verso i termini allusivi preferisco parlare di "civiltà occidentale moderna" e non di "modernità". Ritengo però fruttuosa l'ipotesi che stia concludendosi un ciclo, e che questa conclusione si manifesti non solo nella letteratura e nelle arti ma anche in una disciplina altamente tecnicizzata come l'economia. Il ciclo può essere fatto iniziare nel Seicento, nella storia sociale con l'urbanesimo, la manifattura, lo stato nazionale, nella storia delle morali con il problema della "tolleranza" come conseguenza del fatto del pluralismo religioso, nella storia dei saperi con l'atteggiamento sperimentale (e non più deduttivistico ed essenzialistico) della nuova scienza galileiana, nella storia della filosofia con il soggetto disincarnato cartesiano, il nominalismo, il rifiuto delle essenze. La fine di questo ciclo si ha nei primi decenni del nostro secolo a Vienna, con Wittgenstein e il positivismo logico che esplicitano i presupposti del pensiero moderno e ne evidenziano i limiti. Il pensiero economico del nostro secolo manifesta da decenni un profondo disagio che, senza che gli economisti se ne siano resi del tutto conto, ha molto a che fare con i disagi della modernità quali sono venuti a coscienza nella Vienna di Wittgenstein¹.

La parabola dell'autonomia dell'economico

Alcuni presupposti inconfessati del pensiero moderno hanno pesato in modo decisivo sul modo di impostare il rapporto fra etica ed economia. Tracerò una ricostruzione idealizzata del tragitto che questo pensiero ha compiuto a proposito del rapporto fra questi due ambiti, partendo dalla Grecia del IV secolo a.C. per giungere a oggi².

Il punto di partenza di questo tragitto è rappresentato dall'età antica e medioevale, le cui società – con qualche semplificazione – possono essere descritte come esempi di società organica nel senso di

¹ Sulla modernità vedi Lyotard, [1979]; Berman, [1982]; Habermas, 1980; Bernstein, [1993]; alcune condivisibili intuizioni sulla rilevanza del postmodernismo per la teoria economica sono state presentate in McCloskey, 1994; per una critica a McCloskey vedi Cremaschi, 1996.

² Per una esposizione più ampia di questo tragitto, vedi Cremaschi, 1986.

Tönnies. Le dottrine sociali che vengono formulate in questa epoca, come la *Politica* di Aristotele o le parti delle opere di Tommaso d'Aquino dedicate alla legge di natura, sono esempi di un genere di discorso unitario che non distingue fra scienza e filosofia. Si tratta di un discorso che si propone di definire l'*essenza* della società e in tal modo di spiegare anche il modo in cui essa dovrebbe funzionare. Tutte le teorie relative a temi che oggi chiamiamo economici, quali la proprietà, il denaro, lo scambio, che troviamo in queste opere sono comprensibili solo se collocate all'interno di questo impianto. Se tolte da questo contesto, rischiano di apparire insensate, come è avvenuto alle dottrine scolastiche del giusto prezzo e dell'usura.

Seconda tappa del tragitto è l'età moderna, con quella che chiamerei l'autonomia imperfetta della scienza economica. Con la crisi del Seicento si ha il venir meno della società organica, e si ha una prima forma di scissione entro quell'intero relativamente unitario che era la società medioevale. Si ha una certa differenziazione fra sottosistemi entro il sistema sociale: emerge così di una sfera del mercato, in una certa misura autoregolantesi e in una certa misura indipendente dalla sfera politica. Con quel tanto di comprensibile ritardo che hanno le idee rispetto ai fatti, nel corso del Settecento nasce, e poi diventa consapevole di sé, una disciplina che si descrive come disciplina autonoma, non più semplicemente parte della politica o dell'etica: l'economia politica. Questa disciplina pretende di essere non etica normativa ma "filosofia sperimentale" come quella che filosofi naturali come Galileo e Newton avevano inaugurato per lo studio della natura fisica.

Questa scienza dell'economia politica è però autonoma in una misura non del tutto compiuta, in quanto pretende ancora di essere ad un tempo *scienza* che spiega le leggi del mercato e *prescrizione* del retto modo di governare la produzione della ricchezza; è retta quindi ancora da una nozione di natura (o di ordine naturale) che, seppure depotenziata rispetto alla nozione di natura di Aristotele, svolge però una funzione di cerniera tra spiegazione e prescrizione³.

Con il progressivo esplicitarsi della sua vocazione metodologica, cioè del tentativo di adeguarsi al canone rappresentato dalle scienze della natura, giungiamo, nel mezzo secolo successivo alla rivoluzione marginalista (databile intorno al 1870), a consumare il tentativo di rendere autonoma la scienza economica, attraverso la distinzione più netta possibile 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 ad un altro discorso – la politica o l'etica – e l'economista non ha opinioni in questo campo. Dentro al sistema di leggi eticamente 'neutrali' potrà essere immesso un *input* rappresentato dalle nostre opzioni politiche ed etiche. La scienza economica si trasformerà allora in politica economica e darà delle indicazioni riguardo a linee di azione da seguire.

La sintesi robbinsiana

A questo punto giungiamo ad avere una sorta di punto massimo della separazione tra etica ed economia. Questo punto è presentato dalla nota sintesi formulata da Lionel Robbins nel *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*⁴. I punti salienti di questa sintesi sono:

(a) la contrapposizione tra teoria economica pura e discorso etico-politico. La contrapposizione tra le due viene, secondo Robbins, a combaciare con la distinzione di Hume – poi fatta propria dalle teorie etiche dei filosofi analitici – tra *è* e *dovrebbe*. La scienza è ciò che si occupa dei fatti, e l'etica è ciò che si occupa delle valutazioni;

(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

³ Vedi Cremaschi, 1984, c.3.

⁴ Vedi Robbins, 1931.

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 qualcosa di assolutamente soggettivo, appartenente addirittura al campo dell'ineffabile, e pertanto parlarne è compito della filosofia o dell'etica. Si noti che sia i filosofi neopositivisti, sia il primo Wittgenstein, sia gli emotivisti inglesi degli anni Trenta, cioè Russell, Ayer, Stevenson, avevano sostenuto che l'etica è non 'scientifica'. Paradossalmente per Robbins e i neoclassici (per i quali questo libro diventerà per un certa fase una specie di Bibbia), avverrà addirittura l'inverso: tutto ciò che è non scientifico viene dichiarato 'etico' semplicemente in quanto non scientifico;

(c) il benessere è conseguenza delle funzioni di utilità dei singoli individui. Una funzione di utilità è un ordinamento di preferenze che ogni individuo si dà. Ognuno ha i suoi ordinamenti di preferenze, e perciò di benessere non si può parlare in modo oggettivo: benessere non è altro che la composizione dei diversi ordinamenti di preferenze degli individui, e queste discendono da scelte insindacabili. L'economista potrà studiare il benessere di una società solo studiando in quale modo questi ordinamenti vengono a combinarsi. Le preferenze degli individui per la teoria economica pura sono una condizione esterna, o qualcosa di dato;

(d) la scienza economica è quindi neutrale eticamente e politicamente, ma questa neutralità è autodistruttiva. Infatti, dato che la nozione di benessere è definibile solo eticamente e l'ultimità della libera scelta individuale si traduce anche in una prescrizione, questa neutralità si rovescia nel suo contrario.

Proprio al punto in cui con Robbins si porta fino in fondo il tentativo di rendere al massimo 'pura' la teoria economica, si crea un effetto boomerang. Infatti la nozione centrale per la teoria economica neoclassica, la nozione di benessere o di utilità è una nozione di natura etica. Ciò che si nega è ciò che credevano invece gli economisti classici, cioè che la ricchezza delle nazioni sia qualcosa di riconoscibile empiricamente, in quanto consistente in un aggregato di beni materiali, aggregato che è possibile misurare, di modo che calcolare la ricchezza delle nazioni diviene un compito puramente scientifico, eseguibile con il massimo di oggettività. Con Robbins invece di ricchezza non si parla più. Si parla di benessere, ma – si noti bene – questo risulta da condizioni date dall'esterno e non è rilevabile empiricamente in modo assolutamente oggettivo. In secondo luogo, il presupposto della libera scelta individuale che è implicato dall'assunzione della privatezza delle funzioni del benessere dei singoli individui (legata al loro carattere 'etico') è anche uno dei cardini del credo politico liberale (le scelte sono private, sono da lasciare all'individuo). In Robbins questo postulato è anche una precondizione della scientificità della teoria economica.

Dall'economia del benessere alla teoria della scelta sociale

L'economia del benessere (*welfare economics*) fu un ramo della scienza economica avviato agli inizi del nostro secolo da Arthur Cecil Pigou. L'idea-guida di Pigou era che la scienza economica fosse una scienza tale da poter porre le basi di un'arte.

Il fine della scienza economica è cioè "rendere più facile ogni provvedimento destinato ad aumentare il benessere generale"⁵.

I postulati da introdurre a questo fine sono i seguenti:

(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. Va inoltre introdotta una distinzione fra benessere sociale e benessere economico: "il benessere economico è quella parte del benessere sociale che può essere posto in rapporto con il metro della moneta", e tuttavia "non è possibile separare del tutto il benessere economico dalle altre parti del benessere sociale"⁶. Non è un problema di conoscenza di

⁵ Pigou [1920], c.1.

⁶ Pigou [1920], c.1.

essenze, 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. Tuttavia vi sono limiti di principio alla possibilità di stabilire un rapporto fra benessere economico e benessere sociale:

(a) si misurano monetariamente solo certe soddisfazioni e insoddisfazioni, non altre soddisfazioni, conoscenze, emozioni, desideri; (b) il benessere non economico può essere modificato dal modo in cui il reddito viene guadagnato; (c) può essere modificato dal modo in cui il reddito viene speso.

In conclusione: la differenza tra benessere economico e benessere generale in alcuni casi può essere insignificante, in altri casi molto grande. A meno di *chiare* indicazioni contrarie, nell'incertezza, si può *presumere* che più benessere economico porti più benessere generale.

Qualche decennio dopo l'opera di Pigou si riconobbe il fallimento del suo progetto di un'economia del benessere. Il punto di svolta fu segnato dal "teorema di Arrow"⁷ 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. Afferma 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, la scelta sociale, o la composizione degli ordinamenti di preferenze degli individui o è irrealizzabile o è una scelta "dittatoriale". Dopo Arrow ebbe inizio la "nuova economia del benessere" o meglio, la teoria della scelta sociale.

Fred Hirsch e i beni posizionali

Fred Hirsch, economista britannico, è noto come autore di un libro diventato presto un classico, *Limiti sociali allo sviluppo*, che propone una serie di tesi sulle società industriali avanzate raccolte intorno a una tesi centrale, quella del crescente peso in queste società dei beni posizionali⁸. I beni posizionali sono quei beni il cui valore deriva in parte rilevante dalla posizione relativa che l'agente ha nell'accesso a questi beni: si pensi ad esempi come il piacere di trovarsi in solitudine su una spiaggia o su una montagna, la comodità di disporre di un'automobile su un percorso poco o molto frequentato da altri automobilisti, sul diverso vantaggio assicurato da una laurea in un'epoca in cui pochissimi altri la raggiungono o in un'epoca in cui questa è ormai una conquista diffusa. La tesi di Hirsch riguardo alla legge dei costi crescenti dei beni posizionali era già stata formulata senza saperlo dal Manzoni con un noto apologo: tutti si alzavano in punta di piedi per vedere; tutti vedevano come se fossero rimasti in posizione normale; ma tant'è, tutti restavano in punta di piedi.

Il primo tema collegato alla tesi principale di Hirsch è la riscoperta delle morali come 'ambiente' del mercato. Il primo punto da ricordare di questa discussione può essere il ben noto "dilemma del prigioniero" nella teoria dei giochi.

dilemma del prigioniero, Si tratta di un esempio formulato da A.W. Tucker, dell'Università di Princeton, di situazione in cui si combinano cooperazione e conflitto. In questo esempio 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

⁷ Vedi Arrow, 1951.

⁸ Vedi Hirsch, 1977, c. 3.

concluso in precedenza un patto vincolante e non hanno strumenti per mantenere in vigore questo patto impedendo all'altro di defezionare, ognuno dei due confesserà allo scopo di conseguire un risultato migliore per sé, quale che sia il comportamento dell'altro. Nelle scienze sociali e in filosofia morale e politica ci si è rifatti a questo esempio per rivisitare alla luce della teoria dei giochi situazioni di conflitto e cooperazione, la più esemplare delle quali è rappresentata dal classico stato di natura hobbesiano dal quale avrebbe dovuto – secondo Hobbes – sorgere la società come artificio creato per il reciproco vantaggio da individui che sono degli egoisti razionali. Il dilemma del prigioniero mette in luce il carattere paradossale del sorgere della cooperazione in questa e altre situazioni simili.

Questo paradosso, osserva Hirsch, vale per numerose 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. Il caso del traffico privato è un tipico esempio di questo genere di situazioni, ma vi rientrano tutte le situazioni legate ai beni posizionali. Il paradosso discende dal fatto che se gli attori sociali fossero agenti razionali hobbesiani (o neoclassici) la cooperazione non si verificherebbe mai, mentre invece nel mondo reale ci sono di fatto forme di azione collettive. Bisogna spiegare come mai queste esistono, e se esistano solo in virtù di altre forme di agire incompatibili con l'agire "razionale" degli economisti neoclassici⁹.

La risposta di Hirsch si basa sulla ripresa di un tema weberiano, quello della funzione avuta da certe morali nel rendere possibili certe forme di economie¹⁰. In tutte le società dove si sono sviluppate economie di mercato, il sussistere di certe istituzioni legali e politiche non funzionanti in base a logiche di mercato, come pure di certi codici di norme condivisi (ad esempio, un certo qual grado di onestà e di rispetto della parola data) non è a sua volta spiegabile sulla base della logica di mercato, anche se ma è imprescindibile proprio ai fini del funzionamento del mercato. Un esempio è la società giapponese, dove una politica liberista è riuscita a permettere uno sviluppo economico accelerato. Sarebbe da studiare quanto del funzionamento delle imprese giapponesi sia spiegabile in base alla radicata presenza di comportamenti ispirati alla morale buddista e ai codici di comportamento incentrati sull'onore dei samurai. In presenza di questa condizione-quadro tanto vistosa si spiega come un mercato molto poco regolato abbia funzionato in modo così efficiente. Tuttavia, laddove questa riserva di valori morali fosse stata consumata e si fossero maggiormente diffusi comportamenti ispirati a una logica di mercato, sarebbe da vedere quanto un'economia come quella giapponese si avvierebbe anch'essa al declino. Infatti, man mano che un atteggiamento di mercato viene allargato a sfere che erano regolate da altri atteggiamenti si erodono le basi su cui un'economia di mercato può poggiare. Conclude Hirsch: "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"¹¹.

Le morali come ambiente del mercato hanno sempre avuto un peso, e il classico di Max Weber, *Sociologia della religione*¹², dimostra proprio questo punto. Anche all'epoca dell'affermarsi dell'economia di mercato nell'Europa moderna, il momento in cui si avrebbe avuto il massimo punto di svincolamento delle relazioni economiche dal complesso delle relazioni sociali¹³, la risorsa moralità era comunque un elemento indispensabile proprio per permettere l'esperimento (rovinoso) dello

⁹ Vedi Hirsch, 1977, c. 2; sulla discussione recente fra economisti su questo punto, e sulle diverse alternative fra mantenere immutata l'immagine dell'agente razionale e introdurre ipotesi ulteriori sulle condizioni in cui questo opera, oppure modificare l'immagine dell'agente razionale, vedi Bordignon, 1994, cc. 2 e 3.

¹⁰ Hirsch, 1977, c. 10.

¹¹ Hirsch, 1977, p.125.

¹² Weber, [1920].

¹³ È la nota tesi presentata in Polanyi, [1944]; su questa tesi vedi Cremaschi, 1993b.

svincolamento della sfera del mercato dalle altre sfere sociali. Lo stesso Adam Smith, il presunto profeta della mano invisibile che avrebbe irriso alla benevolenza e cantato le lodi dell'*homo oeconomicus*, in realtà sosteneva un progetto assai più complesso e sfumato, in cui a una virtù, la giustizia, era assicurato un ruolo preliminare per garantire la possibilità di relazioni di mercato che avrebbero assicurato il reciproco vantaggio senza ricorrere alla benevolenza entro una certa sfera di relazioni sociali¹⁴.

Il discorso svolto da Hirsch resta importante e aggiunge qualcosa di nuovo perchè pone l'accento sul fatto che la complessità della scelta da parte del singolo agente (complessità che c'è sempre stata) è più rilevante empiricamente oggi per via della maggiore complessità delle economie odierne.

Uno degli aspetti 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 i parchi, la nettezza urbana, le comunicazioni, la vigilanza, l'aria pulita. Questi beni pesano molto di più rispetto a quanto pesassero nel 1776, e in tutti questi campi le scelte individuali sono insensate se fatte sulla base del calcolo dell'agente razionale neoclassico.

Un secondo motivo di complessità discende dal crescente peso dei beni posizionali che si sono già ricordati. Il caso dell'istruzione che viene studiato da Hirsch è interessante in quanto la spinta all'istruzione di massa è in una notevole misura una spinta autodistruttiva, che porta a peggiorare la posizione di tutti in quanto fa crescere per tutti i costi necessari per mantenere lo stesso status conquistato dalla generazione precedente.

Hirsch e la natura della risorsa moralità

Uno degli aspetti paradossali dell'economia neoclassica è – secondo Hirsch – che l'agire non ispirato a interessi egoistici sia considerato come una specie di risorsa scarsa da economizzare. Immaginiamo un automobilista che nella calca dell'ora di punta faccia passare un altro automobilista nell'ingorgo e poi si dica: "oggi per la gentilezza ho già dato; per il resto della giornata mi comporto come un bastardo". Perché la storiella è comica? Il fatto è che un essere umano non è normalmente così, perché non gli costa di più comportarsi da persona civile tante volte anziché una. Il problema è che questa risorsa, la moralità, ha caratteristiche del tutto peculiari rispetto alle patate o al petrolio: è una risorsa che, se non viene usata, invece di conservarsi, scompare del tutto. Se s'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 tra il medico di base e il suo assistito e la disincentivazione dell'assistito a rivolgersi al medico. Tutto ciò avrebbe immediatamente conseguenze negative sulla salute pubblica e nei tempi medi anche costi pecuniari crescenti.

Hirsch e il paradosso dell'azione collettiva

Si è ricordato che cos'è il dilemma del prigioniero. Collegato a questo si pone il problema del *free rider* (di colui che viaggia senza pagare il biglietto). Il *free rider* è colui che sarebbe ben felice di godere i vantaggi derivanti dalla cooperazione senza pagarne i costi. Sulla base del modello di agente razionale dei neoclassici, l'atteggiamento del *free rider* dovrebbe diventare la regola e una delle domande a cui gli economisti cercano di rispondere è perché il tasso di *free riding* empiricamente

¹⁴ Vedi Cremaschi, 1984, cc. 3-4; vedi anche Cremaschi, 1993a.

rilevato è più basso di quanto direbbero le predizioni basate sul modello¹⁵. La soluzione di 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 – in altre parole – sono necessari degli atteggiamenti quasi-etici anche solo per permettere il funzionamento del mercato¹⁶.

Sen e la razionalità della scelta individuale.

Amartya Sen, economista indiano che insegna a Harvard, si è occupato, oltre che di economia dei paesi sottosviluppati, di economia del benessere, criticando i presupposti antropologici del modello di razionalità dell'agente economico della teoria economica neoclassica e proponendo la ripresa di nozioni di derivazione aristotelica come quella di "capacità di agire" per misurare il *well-being* (benessere) degli individui. È stato influenzato in filosofia soprattutto dal neocontrattualismo di John Rawls e più recentemente dal neoaristotelismo di Martha Nussbaum.

L'obbiettivo polemico principale di Sen è l'utilitarismo che ritiene abbia influenzato la scienza economica in modo fuorviante. Il campo di indagine principale è la teoria delle scelte sociali, campo che – come si è detto – sostituisce la vecchia economia del benessere. La vecchia economia del benessere aveva senso sulla base di due postulati: il cardinalismo; la possibilità della comparazione interpersonale delle utilità.

La sistematizzazione neopositivista dello statuto della scienza economica operata da Robbins toglie legittimità a entrambi i postulati. 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 collettività¹⁷.

Per Robbins la razionalità era la coerenza tra i fini che il singolo si propone e i mezzi disponibili per raggiungerlo. Questa è una paurosa semplificazione: "Ad una persona viene attribuito *un* ordinamento di preferenze, e a seconda delle necessità si suppone che esso rispecchi i suoi interessi, rappresenti il suo benessere, riassume 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"¹⁸.

I problemi che la concezione dominante solleva sono i seguenti:

(a) quale sia la rilevanza empirica del modello dell'agente razionale. Anche i classici sapevano che gli esseri umani non sono degli egoisti razionali, ma hanno sempre ritenuto che si comportassero come tali nella sfera economica. Il problema oggi è che si è constatato come, in una serie di ambiti dell'agire sociale, fare delle idealizzazioni dei comportamenti effettivi sulla base di questo modello porta alla conclusione che gli esseri umani si comportano in modi assolutamente inspiegabili;

(b) il carattere tautologico delle teorie neoclassiche della razionalità. In queste teorie si definiscono gli interessi di una persona in modo tale che, qualunque sia l'azione che compie, il suo

¹⁵ Vedi Bordinon, 1984, c. 1.

¹⁶ Vedi Hirsch, 1977, cc. 1 e 2.

¹⁷ Vedi Sen, 1982.

¹⁸ Vedi Sen, 1982.

comportamento va sempre inteso come rivolto al perseguimento dei propri interessi. Si ha così circolarità: il comportamento è definito in termini delle preferenze della persona, ma le preferenze a loro volta sono definite sulla base del comportamento osservato;

(c) esistono altri tipi di comportamento razionale che non si riducono alla razionalità mezzi-fini qui descritta: (i) razionalità etica: l'altruismo; la dedizione ad una causa; in questi due casi gli esseri umani non si comportano come spinti da pure emozioni, sentimenti, passioni (come per l'emotivismo radicale), ma si comportano con una loro coerenza, ed è possibile studiare la logica che guida la successione delle loro azioni; (ii) razionalità della regola (Kant e tutte le morali delle "regola aurea"). Tutte le massime del tipo "considera ogni essere umano come uguale a te stesso perché è un essere umano", "non fare agli altri ciò che non vorresti fosse fatto a te stesso", oppure "il limite della tua libertà è la libertà altrui" prescrivono un genere di comportamento che può venire adottato anche in assenza di una adesione motivata per altruismo o per dedizione a una causa, ma come una regola di vita ritenuta cogente perché universalizzabile; (iii) fedeltà a schemi in base alla loro importanza strumentale per i vantaggi che portano al singolo o al gruppo ("utilitarismo della regola"); ci si comporta secondo certe regole perché per il singolo in certi casi il riflettere su che cosa si fa o il fare scelte è troppo costoso in termini di tempo e di energie, in altri casi perché seguire certi schemi semplifica la vita dal punto di vista psicologico.

Sen e la pluralità di generi di preferenze dell'agente razionale

La caratterizzazione dell'agente razionale dell'economia neoclassica si riduce a una tautologia: il coerente perseguimento delle proprie preferenze (anche l'agire dell'asceta o del filantropo persegue le rispettive preferenze)¹⁹.

Allo scopo di spiegare la scelta personale e la sua logica è necessario scindere l'accoppiamento tra *scelta* e *benessere* postulato dai neoclassici, facendo sì che il benessere venisse a ridursi semplicemente al risultato delle scelte (cioè a una tautologia). Va quindi complicata la caratterizzazione dell'agente razionale introducendo qualcosa di più complesso di ciò che aveva proposto un altro autore, Harsanyi, che pure aveva introdotto le "preferenze etiche" accanto a quelle che chiamava le "preferenze soggettive". Lo schema binario di Harsanyi, che identifica con l'etica tutto quanto non è pura preferenza soggettiva non risolve il problema: vi sono comportamenti altruistici o ispirati dalla fedeltà a una causa ma vi sono anche comportamenti 'intermedi', ispirati non alla simpatia per il prossimo o alla dedizione a qualche valore considerato assolutamente prioritario, ma a un senso di obbligazione. Ci sono cioè delle cose che facciamo per motivi che non sono necessariamente altruistici, ma perché riteniamo di non potere violare certe norme (per es. il comportamento di chi aderisce a uno sciopero comprende valutazioni in parte altruistiche e in parte egoistiche). In casi come questi compaiono molti criteri di scelta che non sono quelli del calcolo razionale neoclassico, ma questi criteri di scelta non di riducono unicamente all'altruismo.

Sen su utilità e benessere.

La posizione neoclassica è la seguente: esistono funzioni personali del benessere che consistono in ordinamenti di preferenze. La teoria economica, cioè l'economia predittiva, riceve dall'esterno come un dato le possibili combinazioni di funzioni del benessere. La crisi di questo approccio nasce dal teorema di Arrow. Sen sostiene che parlare d'impossibilità della comparazione interpersonale delle preferenze relegandole in un discorso non scientifico come qualcosa di assolutamente privato o ineffabile è in realtà meno ovvio di quanto sembra²⁰. Infatti, da parte di diversi autori si sono

¹⁹ Sen, 1987.

²⁰ Vedi Sen, 1982, c. 7; 1987, pp. 41 ss.

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. Dalla scelta di diversi fattori da massimizzare discendono per lo meno conseguenze diverse riguardo alle regole che ci diamo.

È quindi impossibile utilizzare la nozione paretiana di ottimalità per operare scelte sociali. La nozione paretiana di ottimalità prevede che uno stato sociale sia definito ottimale se e solo se l'utilità di nessuno può essere accresciuta senza ridurre l'utilità di qualcun altro. Spesso è questa nozione che si intende quando si parla di efficienza economica. Raggiunta l'ottimalità, si porrebbero solo problemi di eventuale redistribuzione, ma la situazione ottimale o efficiente sarebbe per ogni società una e una sola. Questa nozione è inutilizzabile perché, posto un comportamento mosso dall'interesse egoistico, il meccanismo di mercato fornisce incentivi perché ciascuno scelga adeguatamente, data una dotazione iniziale di beni, ma non esiste alcun meccanismo che incoraggi a rivelare le informazioni sulla base delle quali potrebbe essere compiuta la scelta *fra* possibili stati di ottimo paretiano e potrebbe essere fissata la distribuzione iniziale adeguata. Infatti, ogni agente avrebbe interesse a mentire sulle proprie preferenze nella speranza di ottenere il più possibile. È perciò impossibile riuscire a costruire sistemi di formazione delle scelte collettive che partano semplicemente dal benessere inteso come funzione di preferenze.

È sempre necessario fare entrare nella formazione della scelta sociale un altro fattore. Non è perciò giustificato rilevare semplicemente i comportamenti effettivi dell'agente (per es. il pendolare che usa l'automobile invece del treno) arguendo che le preferenze degli individui sono quelle manifestate dai loro comportamenti effettivi. È necessario invece introdurre un criterio di scelta che gli individui devono formulare esplicitamente, formulando il giudizio su ciò che ritengono auspicabile.

Sen sui beni pubblici

Gli agenti economici sono descritti dalla teoria post-marginalista come razionali (rispettano certi requisiti di coerenza nelle preferenze e tra le preferenze) e egoisti (cioè dotati di preferenze autointeressate: né benevolenti né malevolenti ma non interessati agli altri).

Nei casi in cui si è studiata l'offerta di beni pubblici (ogni sorta di bene il cui godimento da parte di A implica la possibilità del godimento anche da parte di B e C: aree verdi, qualità dell'ambiente, sicurezza) le ipotesi neoclassiche portano a predire un grado elevato di *free-riding*. Le osservazioni empiriche fanno rilevare che questo grado è molto più basso.

Si deve arguire che il modello neoclassico di agente economico, che pure ha svolto una funzione assai utile euristicamente in altri campi perché ha permesso di semplificare i fenomeni, in questo caso è insufficiente a fini predittivi. È necessario un modello più complicato (non per ragioni morali: sarebbe riprovevole legittimare l'egoismo come razionale) ma semplicemente per venire incontro a requisiti di scientificità.

Va quindi elaborata una teoria che indebolisca le ipotesi comportamentali neoclassiche. L'idea di fondo è 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"²¹.

²¹ Vedi Bordinon 1994, c. 7.

Sen su benessere, stare-bene, funzionamenti e libertà

In *La disuguaglianza* e in *Il tenore di vita*²² intraprende una revisione della nozione corrente di benessere (*welfare*) sulla base della quale si svolgono argomentazioni sul maggiore o minore grado desiderabile di eguaglianza entro una società nazionale, o si concepiscono politiche di sviluppo per i paesi poveri rivolte a promuovere maggior benessere. Questa revisione è rivolta mettere in rilievo l'interazione fra assunti filosofici, apparato categoriale impiegato in teorie empiriche, e conseguenze in sede di politiche sociali.

Il concetto nuovo che Sen introduce è quello di star-bene (*well-being*) distinto dal benessere; indica la qualità della vita di una persona; lo "star bene" non in termini puramente economici. Per spiegare la natura dello star-bene introduce la nozione di *funzionamenti*: la vita di una persona può essere concepita come un insieme di funzionamenti che si suddividono in stati (essere in buona salute, essere adeguatamente nutriti) o attività (avere rispetto di sé). I funzionamenti sono costitutivi dell'essere di una persona e una valutazione dello star-bene deve prendere la forma di un giudizio sui funzionamenti. A sua volta la *capacità di funzionare* consiste nelle varie combinazioni di funzionamenti che la persona può acquisire. Infine, la *libertà* (la nozione che nelle discussioni politiche viene comunemente contrapposta all'eguaglianza) non va considerata solo come un mezzo per acquisire altro ma deve venire inclusa nello star-bene come sua parte integrante: il poter scegliere è un elemento del vivere e perciò va distinto il *fare x* dallo *scegliere di fare x e farlo*: "scegliere uno stile di vita non è esattamente equivalente ad avere quello stile di vita".

La valutazione dello star-bene così intesa è molto diversa dalla valutazione di stati di cose tipica dell'utilitarismo perché assegna a funzionamenti e capacità un valore in sé e non solo come strumenti. La concezione utilitaristica del valore, cui si ricorre esplicitamente o implicitamente in gran parte dell'economia del benessere, attribuisce rilievo, in ultima analisi, solamente all'utilità individuale, definita in termini di una certa condizione mentale, come piacere, felicità o desiderio, oppure interpretata come appagamento (oggettivo, non mentale) di desideri. Invece, benché essere felice possa essere considerato un funzionamento molto importante, non si può assumere che sia l'unica cosa che conta nel vivere una vita; se così fosse, gli altri funzionamenti verrebbero privati di significato o valutati solo nella misura in cui contribuiscono all'utilità intesa come felicità o piacere.

Per concludere, invece della felicità come stato mentale di piacere dell'utilitarismo classico, lo star-bene di Sen è vicino alla *eudaimonìa* aristotelica: la piena realizzazione delle proprie potenzialità. Non è un caso che Sen sia stato influenzato, dopo che da Rawls, dalla filosofa neoaristotelica Martha Nussbaum.

Albert Hirschman e due tensioni nella teoria economica

Hirschman è una poliedrica figura di economista-sociologo: nato in Germania, giunse a Trieste dopo l'avvento del nazismo per emigrare poi in America dopo un paio d'anni; il soggiorno a Trieste gli fruttò la parentela con il nostro Altiero Spinelli di cui fu cognato; insegna attualmente a Princeton. Oltre a importanti studi sulle economie dei paesi sottosviluppati, Hirschman si è cimentato con varie avventure intellettuali che attraversano i confini tra diverse discipline. In *Le passioni e gli interessi* ha ricostruito le argomentazioni degli autori del Seicento e Settecento che avevano argomentato a favore della creazione di istituzioni mercato non in nome di un capitalismo che non esisteva ancora e che non erano in grado di immaginare, ma in nome del sogno di una società dove le passioni umane potessero venire incanalate verso obiettivi meno distruttivi della guerra e dell'ambizione politica; da questo sogno derivava la tesi della funzione civilizzatrice del "commercio"; si tratta di un sogno smentito dalla realtà che ha portato ai noti disastri del capitalismo ottocentesco che, lungi

²² Vedi Sen [1991, 1992], [1992]; per una controcritica alla critica di Sen alla concezione dominante del benessere vedi Granaglia, 1995.

dall'addolcire le passioni della cupidigia e dell'ambizione, ha permesso loro di esercitarsi in modo dirimpente²³. In *Defezione, lealtà, protesta* ha teorizzato un modello dell'azione più complesso dei modelli di razionalità dell'economica neoclassica: secondo il modello di Hirschman, l'agente ha di fronte a sé le alternative fra continuare la partecipazione al "gioco" in cui è inserito (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 accettate²⁴. In *Felicità privata e felicità pubblica* applica il modello elaborato nell'opera precedente alla spiegazione dei cicli di partecipazione collettiva e di riflusso nel privato che si osservano nelle democrazie occidentali: introduce, per studiare il consumo, la nozione di delusione accanto a quella di soddisfazione (l'unica che i neoclassici possono ammettere, in quanto partono da preferenze assunte sempre come date) e applica poi questa nozione anche al consumo di un bene particolarissimo come la partecipazione alla vita pubblica; argomenta che, dato che atti di consumo intrapresi perché ci si attende soddisfazione procurano anche delusione, ogni modello di consumo o di uso del tempo porta centro di sé i semi della sua distruzione; tale argomento si applica anche alla partecipazione politica e sta qui la causa dei ricorrenti cicli di forte partecipazione e di successivo disincanto²⁵.

Hirschman ha affrontato in modo più diretto il tema qui in esame in alcuni saggi. Nel saggio "Morality and the social sciences: a durable tension"²⁶ ha notato che le scienze sociali moderne, da Machiavelli a Montesquieu a Smith (e comprendendo Marx) si sono sforzate di emanciparsi dagli insegnamenti morali tradizionali, prendendo lo spunto da una tesi dualista e pessimista formulata dal giansenista Pascal: gli esseri umani sono tendenzialmente immorali, ma la società umana è possibile anche senza morale (o senza una morale elevata come quella che prescrive la "carità" o la "benevolenza"). Ma – nota Hirschman – le scienze sociali producono paradossi più delle altre scienze: la comprensione che il senso comune ha della vita sociale le riconosce una forte componente morale; invece, per via della coazione a provocare shock e paradossi, le scienze sociali hanno avuto una "vocazione immoralista". "Così come uno dei passatempi favoriti della scienza sociale è quello di affermare la razionalità latente di ciò che è apparentemente irrazionale o la coerenza di ciò che è apparentemente incoerente, così pure spesso essa difende come morale, o utile, o almeno innocente, un comportamento sociale che è ampiamente ritenuto repressibile". Questa vocazione immoralista ha avuto agli inizi un effetto intellettualmente benefico perché ha permesso di vedere le cose in modo nuovo; ma ora sta avendo rendimenti intellettuali decrescenti; sta diventando intellettualmente appagante la scoperta del bisogno di morale; sta diventando sempre più chiaro che, in molti casi importanti, l'economia funzionerà malamente senza un minimo di "benevolenza". I casi dell'asimmetria nell'accesso alle informazioni fra venditore e acquirente, il ruolo del fattore tempo in numerose transazioni che richiede l'esistenza di fiducia fra parti contraenti, il ruolo della combattività fra parti sociali che sta all'origine dell'inflazione che imporrebbe un "nuovo contratto sociale" per imporre un reciproco disarmo come preconditione del calo dell'inflazione fanno pensare che ci sia un bisogno di norme etiche condivise e accettate per il funzionamento di un'economia di mercato, non solo come sostituto del mercato nei casi di "fallimento del mercato" (come alcuni di quelli studiati da Hirsch).

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

²³ Vedi Hirschman, [1977], particolarmente pp. 48ss.

²⁴ Vedi Hirschman, [1970].

²⁵ Vedi Hirschman, [1983], c. 1 (sulla delusione) e c. 5 (sulle ragioni per cui l'azione collettiva viene a realizzarsi nonostante il fenomeno del *free riding*).

²⁶ Vedi Hirschman, 1981.

semplificistico 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.

Nel saggio "Contro la parsimonia: tre modi facili di complicare alcune categorie del discorso economico" riprende la proposta centrale di Sen e propone un suo sviluppo. Hirschman parte dal paradosso della recente estensione del modello economico ad altri campi (per cui si sono avute teorie economiche del comportamento elettorale ecc.) 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 che è stata sottolineata da Sen. Gli economisti – nota Hirschman – 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"²⁷. Per applicare la distinzione tra preferenze e metapreferenze possiamo confrontare l'impresa e l'individuo: la differenza fra i due che i neoclassici ignorano è che per l'individuo il lavoro può essere sgradito o più o meno gradito; 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 non strumentali, che sono cioè desiderabili per se stesse (lo sport, l'arte, la cura di persone amate ecc.); il concetto di metapreferenza è utile "nel momento in cui l'individuo decide di dedicare più tempo e più energie ad attività strumentali a spese di quelle non strumentali, e viceversa"²⁸.

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.

La conclusione di Hirschman è che, anche se gli scienziati in ogni campo tendono costantemente a semplificare le loro teorie, la teoria economica deve venire *complicata*. La complicazione richiesta deriva dall'introduzione di due qualità: la "voce" (comunicazione) accanto alla concorrenza; la capacità di autovalutazione (o le metapreferenze accanto alle preferenze). Questa complicazione ci porta a riconoscere due tensioni ineliminabili: la tensione fra modi di azione strumentali e modi non strumentali; la tensione fra interesse personale e moralità pubblica²⁹.

Etzioni e il paradigma deontologico

Idee di Sen, Hirsch e Hirschman sono state riprese e sviluppate da Amitai Etzioni, sociologo di origine tedesca-israeliana che insegna a Harvard. Anche Etzioni è una figura poliedrica: ha iniziato i suoi studi a Gerusalemme, dove ha seguito le lezioni del filosofo Martin Buber, il filosofo del dialogo, autore di *Io e tu*; la tematica della comunicazione fra soggetti è rimasta un chiodo fisso di Etzioni, sia quando si è occupato di sociologia delle organizzazioni, sia quando ha elaborato una più ampia teoria sociale che valorizza quella che noi chiamiamo "società civile" e le sue capacità di autoorganizzazione e di "apprendimento", sia quando si è arrischiato a proporre una nuova scienza, la *socioeconomics*, a cavallo fra economia e sociologia, che non intende "ritornare nel grembo dell'antica economia politica ma tenta di collegare sfere che resteranno distinte", una scienza che studi le

²⁷ Hirschman, [1984], p. 119.

²⁸ Ivi, p. 125.

²⁹ Ivi, pp. 133-134.

economie reali e gli agenti economici reali senza perseguire un'eccessiva semplicità, non quelle astrazioni indebitamente scambiate con concretezze che sono gli agenti razionali e i mercati degli economisti neoclassici.

In *The Moral Dimension* Etzioni elabora proprio il programma di questa nuova scienza, e ne presenta il "paradigma"³⁰. Un paradigma è un insieme di assunzioni generali che servono ad organizzare il nostro sforzo di comprendere il mondo. Il paradigma neoclassico è "utilitarista, razionalista, e individualista". Considera gli individui come se cercassero di massimizzare la *loro* utilità, scegliendo razionalmente i mezzi migliori in vista dei loro fini. Gli individui sono le unità che prendono le decisioni. L'incontro degli sul mercato concorrenziale, secondo i neoclassici, non genera una conflittualità generalizzata ma produce invece la massima efficienza e il massimo benessere. La stessa nozione di "comunità", per quel tanto che è inclusa in questo paradigma, è per lo più vista come il risultato dell'aggregazione delle decisioni razionali degli individui.

Il nuovo paradigma della *socioeconomics* deve comprendere il paradigma neoclassico come un caso più particolare: "si assume che il comportamento razionale autocentrato 'modellato' dai neoclassici abbia luogo entro il contesto della struttura della personalità e della società. Questi a loro volta sono percepiti non soltanto come riflessi dell'aggregato di atti individuali ma come formati in una misura significativa da forze e dinamiche che sono fundamentalmente diverse... da quelle assunte dal paradigma neoclassico" (p. 3). I concetti e le acquisizioni dei neoclassici vengono considerati come relativi "a sottosistemi entro la società (i mercati) e la personalità (nella quale la decisione razionale è circoscritta, sostituita e, a volte, sostenuta da emozioni e valori" (*ibid.*). L'approccio di Etzioni vede una codeterminazione fra fattori dipendenti dalla società e dalla personalità e fattori dipendenti dai mercati e dalla decisione razionale e cerca di caratterizzare il contesto entro il quale si esercitano quelle forze su cui si focalizza l'approccio neoclassico.

Il nuovo paradigma ha tre assunzioni fondamentali:

(a) *sui fini perseguiti dagli agenti*. Ritiene che questi perseguano almeno due generi irriducibili di "utilità" e abbiano due fonti di valutazione: il piacere e la morale. Si tratta di abbandonare la teoria neoclassica dell'utilità come ordinamento di preferenze e ritornare alla vecchia teoria dell'utilità, quella *edonistica* proposta dal fondatore dell'utilitarismo, Jeremy Bentham. Questa concezione ha un contenuto empirico, ed è quindi capace di essere dichiarata vera o falsa. Infatti, questa teoria è *vera* come teoria della motivazione degli individui per quanto riguarda una vasta gamma di attività. È però falsa quando viene applicata a un'altra serie di situazioni, situazioni nelle quali gli individui agiscono non sulla base del calcolo delle conseguenze, ma sulla base della fedeltà a una norma condivisa, un impegno assunto, un valore considerato irrinunciabile (pp. 51-87). È perciò necessaria una teoria duale dell'utilità: da un lato l'utilità-piacere, dall'altro le "metapreferenze" (cioè l'ordinamento delle scelte in termini morali da parte di ogni individuo). Questa nuova teoria sarebbe più complessa delle teorie neoclassiche ma avrebbe il pregio di essere, in primo luogo empiricamente non vuota come le teorie basate sull'utilità intesa in termini neoclassici, in secondo luogo non irrilevante ai fini della descrizione del mondo reale.

(ii) *Sulla scelta dei mezzi*. I neoclassici assumono che gli individui, una volta che i fini siano dati, scelgano i mezzi in modo razionale (secondo una determinata definizione di razionalità: la razionalità strumentale, o la razionalità mezzi-fini). Il nuovo paradigma assume che gli agenti normalmente scelgano i mezzi, e non solo i fini, in primo luogo in base ai loro valori e alle loro emozioni. Ciò si applica a ogni forma di comportamento, non solo il corteggiamento, ma anche i rapporti di lavoro.

(iii) *Sul soggetto che effettua le scelte*. L'assunzione indiscussa dei neoclassici a questo proposito è una sorta di individualismo metodologico-ontologico. Le scelte degli individui sono sempre date per lo scienziato sociale, e il possibile influsso della società sul processo di formazione di queste scelte è non negato, ma escluso per decreto dal campo dei fattori che è lecito prendere in esame. Per il nuovo

³⁰ Vedi Etzioni, 1988, pp. 1-19.

paradigma invece le collettività sociali sono le unità primarie che prendono le decisioni. Il processo di decisione individuale spesso riflette, in una misura significativa, gli attributi e i processi collettivi. Le collettività sociali vanno viste non come aggregati di individui ma come dotate di loro strutture, le quali influenzano profondamente l'interazione fra individui o fra altre unità più elementari.

Un discorso analogo va fatto sul rapporto fra la società e il mercato come *sottosistema*. L'assunzione neoclassica che l'economia di mercato può venire trattata come un sistema separato, un sistema che è fondamentalmente chiuso, e le cui diverse caratteristiche possono venire studiate attraverso un modello di competizione perfetta, va sostituita dall'assunzione che "l'economia è un sottosistema di una società, una politica, e una cultura più comprensive".

Una precisazione va aggiunta sul "paradigma dello Io e Noi". Le scienze sociali sono da tempo divise fra un indirizzo individualista, che spiega i fenomeni sociali a partire dall'azione individuale (si pensi a von Hayek, Friedman) e un indirizzo olistico, che spiega l'azione individuale a partire dalla struttura sociale (si pensi a Durkheim e Talcott Parsons). Questa contrapposizione, che tra Ottocento e Novecento si è presentata a momenti come una relativamente innocua contrapposizione metodologica o una più impegnativa contrapposizione ontologica, sulla natura stessa della società, si è riproposta negli anni Settanta e Ottanta in termini valutativi e politici, nella disputa fra liberali e comunitaristi³¹. Etzioni propone una sorta di terza via o, forse, una seconda via ammorbidita: una specie di comunitarismo non totalitario. Infatti, se vediamo la comunità come "semplicemente un aggregato di individui momentaneamente congiunti per loro comodità, lasciamo cadere il bisogno di impegno a servire i bisogni comuni e di coinvolgimento nella comunità che fa fronte a questi bisogni. Se vediamo la comunità come fonte di autorità e legittimità e cerchiamo, in nome del dovere, di imporre standard di comportamento agli individui – e a se stessi – ciò lascia una base insufficiente alla libertà individuale e ad altri diritti individuali. Inoltre, impedisce alla comunità di essere creativa e capace di dare risposte a un mondo mutevole coartando l'evoluzione di posizioni diverse che a un certo momento potrebbero sostituire i valori dominanti della comunità"³². Quindi individuo e comunità sono entrambi essenziali, l'uno costituisce l'altro e l'uno richiede l'altro.

Una seconda precisazione va fatta sull'idea di paradigma "deontologico". La distinzione fra etiche consequenzialiste e etiche deontologiche è entrata in uso dagli anni Cinquanta nel mondo anglosassone per designare due opposte posizioni: la prima considera moralmente buone le azioni che producono conseguenze buone, la seconda dichiara moralmente buone le azioni che si conformano a qualche principio, a prescindere dalle conseguenze. Un esempio tipico di etica deontologica è quella di Kant; un esempio di etica consequenzialista è l'utilitarismo di Bentham; tuttavia, dato che la bontà delle conseguenze va oltre il benessere o la felicità, l'utilitarismo rappresenta soltanto un caso particolare di consequenzialismo. A questa distinzione può essere accostata quella formulata da Max Weber fra etica dell'intenzione e etica della responsabilità. Etzioni propone un nuovo paradigma "deontologico" per le scienze sociali: "l'etica presupposta dal paradigma neoclassico è utilitarista. Anche se non tutte le filosofie utilitariste sono edoniste e autocentrate, il paradigma neoclassico è l'una e l'altra cosa"³³. Etzioni non propone di cancellare la distinzione fra etica prescrittiva e scienza sociale empirica; una proposta del genere ci riporterebbe semplicemente alle dottrine sociali dei filosofi medievali; si tratterebbe di una proposta già fatta molte volte ma rimasta sterile come tutte le espressioni di pii desideri. Il punto che Etzioni ha in mente è che la teoria economica neoclassica presuppone un modello di agente razionale che si conforma a una teoria etica consequenzialista (questo agente calcola le conseguenze delle linee di azione che gli si prospettano davanti e sceglie quella linea che massimizza una qualche grandezza che dipende dalle preferenze dell'agente, preferenze che sono date e fuori discussione). L'obiezione di

³¹ Vedi Cremaschi, 1994.

³² Etzioni, 1988, p. 8; vedi anche pp. 185-198.

³³ Ivi, p. 11 e 21-87.

Etzioni non è che scegliere da consequenzialisti è immorale, ma semplicemente che un modello di agente siffatto è molto lontano dai comportamenti empiricamente osservati ed è in grado di spiegare troppo poco. Propone perciò una posizione deontologica moderata che dovrebbe ricomprendere la posizione dei neoclassici come un suo sottoinsieme.

Un nuovo paradigma?

(i) Se accogliamo il suggerimento di Etzioni, gli autori che abbiamo esaminato hanno delineato un nuovo paradigma 'deontologico'. Va ripetuto che il paradigma non prevede una teoria economica ispirata ai *retti* principi morali. Questa è stata invece la scommessa di diversi economisti cattolici del nostro secolo, da Vito a Le Bret, e si è rivelata una scommessa perdente perché si è trovata di fronte all'alternativa fra abbandonare lo statuto di scienza empirica e quindi divenire irrilevante o neutralizzare questo nocciolo di retti principi in misura tale da renderli irrilevanti alla pratica scientifica.

La linea di ricerca seguita da questi autori porta invece a costruire una teoria economica "deontologica" nel senso più modesto che si è illustrato: si tratta di partire da un modello di agente che fa le sue scelte secondo un'etica deontologica e non secondo un'etica consequenzialista.

(ii) è venuta meno un'immagine della scienza che rendeva plausibile la tesi della neutralità etica della teoria economica. Va sottolineato che, perché questa tesi fosse difendibile, si richiedeva un'immagine della scienza (nonché dell'etica) che inglobava, più o meno dissimulati, diversi assunti filosofici molto impegnativi, assunti che fra i filosofi nessuno più difende da almeno un secolo ma che sono tuttora accettati come una filosofia implicita degli economisti.

(iii) sono venute meno tutta una serie di dicotomie tradizionali, quella tra i fatti e i valori, quella tra i mezzi e i fini, quella tra il soggettivo e l'oggettivo (che si applica nel nostro caso alle funzioni di utilità), e addirittura fra egoismo e altruismo (in quanto si sono messi in rilievo l'esistenza di una serie di comportamenti che partecipano dell'uno e dell'altro). (iv) le nozioni di efficienza, di libertà, di benessere che comparivano nelle discussioni ottocentesche sull'economia di mercato erano nozioni datate. Il tema "etica ed economia", tornato di moda nell'ultimo decennio, è stato per lo più discusso sulla base di un senso comune condiviso dai fautori delle ragioni del mercato e dai fautori delle ragioni dell'"uomo" ma purtroppo costruito con le scorie delle elaborazioni di filosofi ed economisti di cento anni fa. Per riprendere in modo non futile l'oggetto di queste discussioni, si tratta non tanto di schierarsi per il mercato o per l'uomo quanto di comprendere il funzionamento reale dei sottosistemi economici. Si scoprirà che tanti dilemmi morali enfatizzati dalla retorica del discorso pubblico (o il rigore o l'equità, o il risanamento della finanza pubblica o la pietà per i più deboli) sono una volta tanto dilemmi meno tragici di quanto sembra: fra il Mercato e l'Uomo c'è un ampio spazio, uno spazio occupato dagli esseri umani.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Si indicano fra parentesi quadre le date delle edizioni originali. I riferimenti nelle note sono sempre all'ultima edizione qui indicata.

- Arrow, K.J., [1951] 1977, *Scelte sociali e valori individuali*, Etas libri, Milano.
- Berman, M., [1982] 1989, *L'esperienza della modernità*, Il Mulino, Bologna.
- Bernstein, R.J., [1993] 1994, *La nuova costellazione. L'orizzonte etico-politico del moderno/postmoderno*, Feltrinelli, Milano.
- Bordignon, M., 1994, *Beni pubblici e scelte private*, Il Mulino, Bologna.
- Cremaschi, S., 1984, *Il sistema della ricchezza. Economia politica e problema del metodo in Adam Smith*, Angeli, Milano.
- Cremaschi, S., 1986, "Etica ed economia", *Il Progetto* 6, n.33, 33-39.
- Cremaschi, S., 1989, "Diritti, equità, etica sociale: proposte e limiti del neocontrattualismo", *Quaderni di Azione Sociale* 35, n.70, 37-54, 117-120.
- Cremaschi, S., 1993a, "Il commercio, le passioni, la virtù. Discussioni su etica ed economia fra Seicento e Settecento", in Magatti, 1993, pp. 36-60
- Cremaschi, S., 1993b, "Moralità, economie, giochi linguistici", in Magatti, 1993, pp. 131-150.
- Cremaschi, S., 1994, "Liberalismo, comunitarismo e oltre: un dialogo fra sordi con un paio di utili sviluppi", *Quaderni di Azione Sociale* 39\3-4, 63-75.
- Cremaschi, S., 1996, Recensione di D. N. McCloskey, "Knowledge and Persuasion in Economics", *Pragmatics and Cognition* 4\2, 425-429.
- Etzioni, A., 1988, *The Moral Dimension*, The Free Press, New York.
- Etzioni, A., 1968, *The Active Society*, Free Press, New York.
- Granaglia, E., 1995, "Etica, economia e valutazione delle politiche pubbliche", in S. Maffettone - S. Veca, *Filosofia, politica, società. Annali di etica pubblica I*, Donzelli, Roma, pp. 37-56.
- Habermas, J., 1980: "Il moderno, progetto incompiuto", *Alfabeta*, n. 22 (marzo).
- Hirsch, F., [1977] 1981, *I limiti sociali allo sviluppo*, Bompiani, Milano 1981.
- Hirschman, A. O., [1970] 1982, *Lealtà, defezione, protesta*, Milano, Bompiani.
- Hirschman, A. O., [1977] 1979, *Le passioni e gli interessi*, Feltrinelli, Milano.
- Hirschman, A. O., [1982] 1983, *Felicità privata e felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna.
- Hirschman, A. O., [1984] 1987, "Contro la parsimonia: tre modi facili di complicare alcune categorie del discorso economico", in *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Liguori, Napoli, pp. 116-134.
- Hirschman, A. O., 1981, "Morality and the social sciences: a durable tension", in *Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Liotard, J.F., [1979] 1980, *La condizione postmoderna*, Feltrinelli, Milano.
- Magatti, M. (a cura di), 1993, *La porta stretta. Etica ed economia negli anni '90*, Angeli, Milano.
- McCloskey, D.N., 1994, *Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pigou, A. C., [1920] 1968, *Economia del benessere*, UTET, Torino.
- Polanyi, K., [1944] 1974, *La grande trasformazione*, Einaudi, Torino.
- Robbins, L., [1931] 1947, *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, UTET, Torino.
- Sen, A., [1982], 1986, *Scelta, benessere, equità*, Il Mulino, Bologna.
- Sen, A., [1987], 1988, *Etica ed economia*, Laterza, Bari.
- Sen, A., [1991, 1992] 1993, *Il tenore di vita*, Marsilio, Venezia.
- Sen, A., [1992] 1994, *La disuguaglianza*, Il Mulino, Bologna.
- Weber, M., [1920] 1982, *Sociologia della religione*, 2 voll., Comunità, Milano.
- Zamagni, S., 1994, *Economia e etica. Saggi sul fondamento etico del discorso economico*, AVE, Roma.

Per una più ampia introduzione non tecnica alla tematica trattata in questo articolo consiglio M. Magatti (a cura di), 1993, *La porta stretta. Etica ed economia negli anni '90*, Angeli, Milano, in particolare il saggio di Magatti che illustra il rilievo dei fattori 'sociologici' nella spiegazione dei fenomeni economici e ne trae la conclusione di un carattere "polifonico" delle economie, Mora e Volonté che mostrano la rilevanza di alcune tesi di Habermas per il tema del rapporto fra etica ed economia, nonché dello scrivente (ai cui due saggi compresi in questo si è rimandato in nota), e infine di S. Zamagni, del quale il lettore può vedere anche i tre primi capitoli di Zamagni, 1994, *Economia e etica. Saggi sul fondamento etico del discorso economico*, AVE, Roma. Sia nel saggio sia nel libro sostiene la tesi dell'insufficienza del "codice di moralità mercantile" a garantire che l'azione dell'interesse personale degli individui giunga ad armonizzarsi spontaneamente attraverso i meccanismi di mercato. L'assunzione della sufficienza del codice mercantile ha portato una duplice separazione che a sua volta ha consentito all'economia di presentarsi come la più solida e prestigiosa delle scienze sociali: la separazione fra creazione e distribuzione della ricchezza e la separazione tra motivazione delle azioni individuali e loro risultato collettivo.

Vi sono invece ragioni per cui questa assunzione è divenuta dubbia: in primo luogo si è andato dilatando il conflitto fra azione individuale e soddisfacimento delle stesse preferenze individuali per via della massiccia presenza di fenomeni di interazione sociale. Questi sono esemplificati dai *commons*, i beni aperti alla fruizione da parte di tutti e quindi esposti all'eccessivo sfruttamento con danno per tutti, dai beni posizionali, quei di cui è componente essenziale il non possesso da parte di tutti, dai beni pubblici, quei beni la cui fruizione da parte di un individuo implica la possibilità di fruizione anche da parte di un altro individuo, 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. Di fronte a questi fenomeni diviene plausibile l'ipotesi che l'azione ispirata da criteri di benevolenza si riveli in realtà più razionale (anche in vista del conseguimento degli stessi obiettivi individuali) che non il comportamento razionale autointeressato.

Per una presentazione molto più tecnica del dibattito recente fra economisti intorno al nodo cruciale della fornitura di beni pubblici o del paradosso dell'azione collettiva, il lettore può affrontare il testo di M. Bordinon, 1994, *Beni pubblici e scelte private*, Il Mulino, Bologna. Oltre a presentare analiticamente il dibattito, l'autore svolge una sua tesi, che va nella stessa direzione delle proposte di Hirsch, Sen, e Hirschman, quella della fornitura incondizionata da parte degli agenti che, comportandosi da "kantiani", contribuiscono a produrre un risultato molto più efficiente che se si comportassero da "calcolatori razionali".

Infine, dei testi discussi in questo articolo, F. Hirsch, [1977] 1981, *I limiti sociali allo sviluppo*, Bompiani, Milano è ormai un classico di lettura abbastanza agevole anche se non manca di fare riferimento a concetti dell'analisi economica odierna. A. Sen, [1987], 1988, *Etica ed economia*, Laterza, Bari, nonostante la cattiva traduzione, resta un'agevole presentazione complessiva della proposta di Sen e, come Hirsch, può essere letto agevolmente senza una preparazione specifica. Infine, più impegnativo anche perché non tradotto in italiano ma anch'esso accessibile al non-specialista è il libro di A. Etzioni, 1988, *The Moral Dimension*, The Free Press, New York, dove viene svolta una proposta complessiva, tuttora abbastanza sottovalutata anche nella discussione fra specialisti, perché ha aspetti che suonano stravaganti all'economista puro. È un testo che qualche editore italiano dovrebbe tradurre.