

SAGGI

SPUNTI SU INDIVIDUO E SOCIETÀ NELLA TEORIA ECONOMICA

Mai come oggi i problemi economici hanno tanto condizionato la vita sociale e politica sia interna che internazionale. Mai come oggi – dopo l'insuccesso sia dell'esperimento comunista che dei tentativi di accelerare lo sviluppo dei Paesi più poveri, e sotto l'incalzare del problema ecologico – la speranza che il futuro riservi all'umanità un benessere diffuso, sostenibile ed equilibrato è stata così poca. Oggi come mai, quindi, c'è bisogno di segni credibili di una prassi economica meno conflittuale e più esplicitamente indirizzata al bene di tutti. C'è bisogno di fatti, quindi.

In questo saggio, al contrario, si parlerà soprattutto di idee, in buona parte del passato.

Tuttavia, voglio sperare che lo sforzo da parte mia di formularle e di esporle, e per chi legge di recepirle criticamente, non si collochi su un piano del tutto diverso. In effetti, una caratteristica distintiva delle scienze sociali, tra cui anche l'economia, è di non limitarsi ad osservare e descrivere il loro oggetto di studio, ma, si voglia o non si voglia, anche di modificarlo, influenzando sul modo di pensare e di agire dei soggetti che lo compongono.

Certamente hanno agito profondamente sulla prassi economica prevalente le idee elaborate e diffuse dalla scienza economica nel corso degli oltre duecento anni della sua storia ufficiale, magari suggerendo a qualche imprenditore in preda a scrupoli morali che non è suo compito preoccuparsi se le sue decisioni hanno alcune visibili conseguenze negative, perché è scritto su tanti libri di testo – se ciascuno massimizza i propri profitti si accresce l'efficienza del sistema.

Anzi, con tutta probabilità quelle idee stanno ancora agendo nella società, se è vero quanto affermava John Maynard Keynes nelle conclusioni della sua *Teoria Generale*: «Gli uomini pratici, che si credono liberi da influenze intellettuali, solitamente sono schiavi di qualche economista defunto»; infatti, se è vero che si è più ricettivi durante gli studi giovanili, «le idee che i funzionari pubblici, i politici e perfino gli agitatori applicano agli eventi correnti non sono in genere le più recenti».

In questo saggio tento di sintetizzare queste idee con riferimento particolare, anche se non esclusivo, al ruolo da esse assegnato rispettivamente all'individuo e alla società.

Spero poi che, magari in minima misura, possano agire sul modo di fare economia anche alcune idee che esprimo io stesso nel corso di questa presentazione, idee di cui sono in gran parte debitore ad un gran numero di persone, tramite letture e colloqui, e che so essere condivise, e in certi casi anche messe in pratica, da molti altri.

Ciò che il lettore troverà in queste pagine è molto meno di quanto sarebbe necessario per trattare con una qualche completezza e un sufficiente rigore un tema di tanta ampiezza. In particolare, anche se ho trovato utile fare riferimento all'evoluzione storica della disciplina, ho badato più ad esprimere delle posizioni che hanno lasciato il segno, che non a precisarne i primi o i principali esponenti, e tantomeno l'esatta collocazione temporale.

Inoltre, mi limito a quello che gli anglosassoni chiamano il filone principale (*mainstream*) della scienza economica, ossia a quell'insieme di nozioni e convinzioni che, seppure evolvendosi nel tempo, ha dominato nelle aule universitarie e nelle pubblicazioni più prestigiose. Dopo qualche breve accenno alle origini della scienza economica mi soffermerò sulla visione del mondo della scuola neoclassica tradizionale, per poi passare alla macroeconomia di ispirazione keynesiana; farò poi alcuni accenni alla teoria delle scelte sociali e ad alcuni recenti sviluppi, che, pur mostrando una sostanziale continuità nel tempo nel modo di concepire il rapporto tra individuo e società da parte degli economisti di professione, purtuttavia non mancano di elementi di novità.

ECONOMIA POLITICA E «HOMO OECONOMICUS»

La scienza economica nasce con il nome di economia politica. «Economia» significa «norme per la conduzione della casa», intesa come azienda domestica; l'aggettivo «politica» specifica che l'oggetto si estende alla «polis», la città-stato. Come a dire che le sue indicazioni sono rivolte in modo particolare al sovrano, o comunque ai responsabili della nazione.

L'aggettivo «politico» dà un'idea che non rispecchia quello che è stato lo sviluppo della scuola che ha dominato il campo quasi incontrastata a partire dal 1870, la cosiddetta scuola «neoclassica», la quale, come dirò più avanti, ha separato nettamente gli aspetti economici da quelli politici e sociali.

Non per nulla nei Paesi di lingua inglese al posto di «economia politica» si è imposta la dizione «economics», senza aggettivi.

L'espressione originaria, «political economy», è invece stata recentemente ripresa da alcuni filoni di studio, ancora minoritari, che cercano di ricomporre o comunque di superare questa separazione.

Già prima della metà dell'800 si era manifestata una tendenza ad analizzare l'aspetto economico della società, separandolo idealmente dagli altri aspetti, e per far questo ad utilizzare come oggetto di studio una semplificazione di comodo dell'uomo reale, l'«homo oeconomicus», un individuo che usa la sua capacità di calcolo razionale per massimizzare la soddisfazione ottenibile dai beni economici in un contesto di scarsità, in assenza di rapporti sociali diversi dallo scambio commerciale.

John Stuart Mill, che pure ha ampiamente utilizzato e diffuso questo approccio all'analisi economica, ancora a metà dell'800 affermava la necessità di limitarne l'applicazione esclusivamente a situazioni indifferenti dal punto di vista sociale, morale, e così via ¹.

È evidente infatti il rischio che le indicazioni per l'azione che si ricavano da un'analisi economica così concepita risultino

¹ Si veda la prefazione ai suoi *Principles of Political Economy*. Un esempio di situazione adatta al paradigma dell'«homo oeconomicus» potrebbe essere la scelta dei cibi per un pasto; ma attenti, perché se si è in compagnia di altri, o anche solo se altri ci guardano, le scelte risentono già di motivazioni sociali.

parziali e quindi potenzialmente fuorvianti se si passa troppo rapidamente ad applicarle. Tanto più che in quasi tutti i problemi rilevanti si è al di fuori dei limiti molto stretti indicati da Stuart Mill. Purtroppo il suo avvertimento è stato troppo spesso ignorato o dimenticato.

Oltre al vantaggio della semplicità della trattazione, c'è un'altra spiegazione per l'uso di un modello ipersemplificato di uomo, ed è l'aspirazione ad una scienza «avalutativa», non influenzata da «giudizi di valore» di provenienza extrascientifica, sgradevolmente opinabili e quindi tali da compromettere la generalità delle conclusioni.

Per comprendere questo atteggiamento occorre tener presente che il modello di scienza a cui si voleva il più possibile avvicinarsi era rappresentato dalle scienze della natura, prima di tutte la fisica, di cui si ammirava in particolare l'uso dello strumento matematico ².

Distinguendo all'interno della loro attività scientifica un momento «positivo» (di descrizione e analisi dei fenomeni) dal momento «normativo» (di guida all'azione volta ad influenzare i fenomeni stessi), gli economisti neoclassici aspiravano a condurre un'indagine «positiva» in termini di assoluta oggettività, in particolare facendo a meno di qualsiasi riferimento a opinabili e difficilmente precisabili «valori» (valori morali in particolare), che risentono inevitabilmente delle convinzioni extrascientifiche, o, se vogliamo, della visione del mondo, dello studioso.

L'opinabilità, si pensava, avrebbe potuto essere limitata alla fase «normativa», al cui interno non si può fare a meno di specificare quali obiettivi si vogliano perseguire. Anche se non di rado questi stessi economisti hanno espresso molto appassionatamente le loro opinioni anche in fatto di obiettivi, a questo riguardo si riconosceva che l'ultima parola avrebbe dovuto essere lasciata all'autorità politica, ad esempio per stabilire se l'obiettivo che ci si propone è il conseguimento di una maggiore ricchezza com-

² Ne sono testimonianza i titoli di due trattati di economia del secolo scorso, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, di A. Cournot (1838) e *Mathematical Psychics*, di Francis Edgeworth (1881).

plessiva, oppure, poniamo, di una maggiore uguaglianza. Ad ogni modo, una volta precisati gli obiettivi, ci si troverebbe di nuovo fuori della sfera dell'opinabilità, dato che l'economista, servendosi delle conclusioni dell'analisi condotta nella fase positiva, dedurrebbe in modo rigorosamente scientifico le prescrizioni³.

In realtà, la pretesa di procedere nello studio di una realtà umana senza il condizionamento di una particolare idea dell'uomo e della società non poteva che celare il tentativo, non di rado inconsapevole, di introdurre senza discuterla una particolare visione dell'uomo e della società, visione che per poter sembrare non ideologica doveva essere, per così dire, «minimale».

L'«homo oeconomicus», infatti, è stato definito per mezzo di alcuni assiomi apparentemente innocui: che i beni economici gli provochino soddisfazione (o «utilità»); che ciò avvenga in base ad un «sistema di preferenze» ben preciso (anche se diverso da soggetto a soggetto); che egli preferisca più utilità a meno utilità; e così via. Certamente non innocuo era il fatto di analizzare il comportamento umano basandosi solo su quegli assiomi. Ne consegue in primo luogo, sotto l'influsso del pensiero utilitaristico inglese, uno schiacciamento della personalità umana su di un'unica dimensione, quella dell'utilità, pretendendo di esprimere in termini di questa il soddisfacimento di tutti gli obiettivi del soggetto, che in realtà possono rispondere ad aspirazioni così diverse come la sopravvivenza fisica, un alto tenore di vita, il successo, la tensione alla socialità, il desiderio di «realizzarsi», ecc., trattandoli come intercambiabili e addizionabili nel loro generare utilità.

In secondo luogo, direi quasi inevitabilmente, nella prassi degli economisti il contenuto dell'utilità viene drasticamente semplificato, considerando esplicitamente come fonti di utilità (e

³ Per una critica della distinzione tra economia positiva e normativa si veda M. Blaug, *The Methodology of Economics*, Cambridge University Press, 1980, cap. 5. È soprattutto al momento di mettere le proposizioni «positive» avanzate dalla teoria alla prova della verifica empirica – si tenga presente che proprio la «falsificabilità» dovrebbe costituire la caratteristica distintiva – che emerge il notevole contenuto di opinabilità e di apriorismo di buona parte di tali proposizioni. Sempre più, allora, si riconosce che la distinzione tra economia positiva e normativa, distinzione che pure ha una sua utilità, è tutt'altro che netta.

quindi desiderati dal soggetto) i soli beni di consumo, ai quali ben si applica il paradigma dello scambio ⁴. Ciò ha voluto dire trascurare tutte le altre dimensioni dell'uomo, sia interiori che interpersonali, o anche collettive, in quanto meno generalizzabili (e quindi più difficilmente trattabili in maniera «scientifica») rispetto alla preoccupazione per il proprio benessere materiale. Ciò ha significato, tra l'altro, una assolutizzazione degli obiettivi materiali, che invece sono di norma relativi e spesso strumentali ad altri obiettivi più profondi, di natura sociale o anche spirituale.

Il fatto stesso che in realtà le preferenze, i gusti, siano tutt'altro che predeterminati rispetto all'interazione economico-sociale (basti pensare al modo di vestire, e, più in generale, all'intero «stile di vita»), mostra proprio questo, ossia che molto spesso i beni materiali non sono ricercati per se stessi, ma in vista di qualcos'altro di più profondo di cui essi sono solo strumenti o simboli ⁵.

È da notare che poi, direi quasi inevitabilmente, il fatto di usare nella fase positiva questo approccio individualistico, materialistico e basato sul troppo semplice concetto di utilità ha notevolmente influenzato anche la fase normativa. Così il problema dell'efficienza nell'«allocazione» (assegnazione ai vari usi, sia produttivi che di consumo), dei beni materiali, ha finito per divenire la principale preoccupazione dell'economista, non solo nel momento positivo, ma anche al momento di indicare quali obiettivi fossero da perseguire prioritariamente.

Al contrario, il tema dell'equità, che non si presta ad un'analisi altrettanto netta e richiede l'introduzione di controversi «giu-

⁴ Oltre ai beni di consumo viene usualmente considerato fonte di utilità anche il tempo libero, che si presta agevolmente a questa estensione, in quanto risorsa che può essere o direttamente goduta o scambiata sul mercato del lavoro in cambio del salario.

⁵ Che il contenitore rappresentato dal concetto di utilità possa essere riempito di contenuti un po' più ricchi lo mostra il fatto che alcuni autori, per cercare di descrivere il fatto che le persone si preoccupano non solo di se stesse ma anche di altri (parenti, amici, concittadini, ecc.) hanno supposto che l'utilità di ciascuno dipenda, oltre che dai beni di cui lui stesso gode, anche dai beni goduti da altre persone (ovvero, alternativamente, dal livello di utilità ottenuto da queste): un indubbio arricchimento della descrizione, anche se ancora molto schematico.

dizi di valore» (come, ad esempio, se sia giusto togliere a chi ha di più per dare a chi ha di meno), ha ricevuto un'attenzione molto minore⁶, mentre temi importanti come quello della valorizzazione della persona nella vita economica sono stati quasi completamente ignorati.

L'USO DI MODELLI MATEMATICI

Una caratteristica che contraddistingue la scienza economica tra le scienze sociali a riguardo del metodo d'indagine è l'uso di «modelli» matematici⁷.

Un modello è la descrizione degli aspetti ritenuti più rilevanti nella situazione oggetto di studio, attraverso entità matematiche, tra cui: un insieme di variabili numeriche (per esempio, nel classico modello di equilibrio tra domanda e offerta di un bene, le variabili sono prezzo e quantità); una o più relazioni funzionali che legano tali grandezze (nell'esempio: una relazione di tipo inverso tra quantità domandata e prezzo, che esprime le intenzioni di acquisto dei consumatori, detta funzione o curva di domanda; e una relazione di tipo diretto tra quantità offerta e prezzo, che esprime le intenzioni di vendita dei produttori, detta curva di offerta)⁸.

Questo modo di procedere ha indubbiamente contribuito a dare alla teoria economica un rigore analitico che non si riscontra in altre scienze sociali. Al tempo stesso ha influito notevolmente

⁶ Ciò soprattutto da quando è stata rifiutata l'idea che l'utilità arrecata da una certa somma di denaro possa essere confrontata tra soggetti diversi (in tal modo non si può più dire se toglierla ai ricchi per darla ai poveri accresca l'utilità complessiva della società).

⁷ Ad esempio, solo recentemente e proprio sulla scia degli economisti gli scienziati politici hanno iniziato a fare uso di modelli matematici. Un esempio è lo studio in termini quantitativi del potere di ciascun gruppo di influenzare la decisione di un'assemblea che decida a maggioranza, tenendo conto di tutte le possibili coalizioni.

⁸ Si noti che per procedere nell'analisi delle implicazioni delle ipotesi di partenza non è sempre necessario specificare la forma delle relazioni funzionali. L'analisi può andare molto avanti pur restando ad un notevole livello di generalità.

immediatamente concentrata sul fatto che l'incentivo individuale ad accrescere lo sforzo lavorativo è minimo, dato che il vantaggio economico andrà in grandissima parte ad altri soggetti (gli azionisti e gli altri lavoratori); solo di fronte all'impossibilità di spiegare in tal modo l'evidenza empirica, si è iniziato a porre attenzione al possibile instaurarsi di un clima di maggiore collaborazione tra i lavoratori organizzati e la direzione, cosa che può avere importanti effetti sulla produzione.

Si può comprendere, inoltre, come l'uso dei modelli porti a fare astrazione dalle peculiarità storiche e culturali dei soggetti coinvolti, con la tentazione ricorrente di volerne ricavare conclusioni e prescrizioni pronte per essere adottate non importa dove. Forse l'esempio più lampante della necessità di tener conto di fattori culturali e sociali è l'insuccesso in vari Paesi economicamente arretrati di politiche di sviluppo che prefiguravano precise relazioni quantitative tra crescita della dotazione di beni capitali, produzione e occupazione.

SCIENZA ECONOMICA E ISTANZE MORALI

Come altre scienze sociali, l'economia politica fin dal suo nascere si era posta esplicitamente come guida all'azione in alternativa alla morale tradizionale, ritenuta inadeguata quantomeno nell'ambito dell'attività di produzione e scambio, e ciò per due motivi principali. In primo luogo perché la morale tradizionale tendeva a giudicare le azioni umane da un punto di vista preminentemente soggettivo, incentrato sui sentimenti e sulle virtù, o se vogliamo, sulla bontà o meno dell'atto in sé, con poca attenzione alle sue conseguenze, magari indirette.

La seconda critica alla tradizionale visione dei moralisti è di mancare di attenzione verso i fenomeni che vanno oltre il semplice rapporto interpersonale e coinvolgono complesse interrelazioni tra molti soggetti.

Indagando effetti non previsti, inconsapevoli o addirittura non voluti delle azioni umane, l'economia politica discute cosa è bene per la società a partire dagli effetti di queste azioni. Essa

adotta insomma un approccio «conseguenzialista» particolarmente sofisticato, non tanto nelle premesse filosofiche, né tanto meno nella descrizione delle situazioni, quanto piuttosto nell'analisi delle conseguenze.

Pur essendosi largamente ispirati all'utilitarismo, gli economisti ne abbandonano la prescrizione morale di far sí che le proprie azioni procurino la massima utilità complessiva a sé e agli altri. Si tratta, come si può facilmente comprendere, di una prescrizione esigente, perché richiede ad esempio di mantenere al lavoro un dipendente temporaneamente in esubero, se il licenziamento procurasse a quest'ultimo una perdita di utilità più grande di quella che il suo mantenimento al lavoro provoca all'imprenditore. L'abbandono di questa prescrizione è propiziato dalla giusta critica di ordine analitico che non esiste un'unità di misura che permetta di confrontare i guadagni o le perdite di utilità di soggetti diversi.

Ciò ha contribuito a distogliere l'attenzione dell'economista dal danno o dal vantaggio direttamente e immediatamente provocati da un'azione dell'operatore economico a chi gli sta attorno. L'attenzione dello studioso si è invece rivolta agli effetti complessivi e «di equilibrio» (ossia quando tutti gli aggiustamenti siano avvenuti) di un comportamento generalizzato a tutti gli agenti.

In altre parole, nell'esempio precedente ciò che viene studiato è quale configurazione si determinerà, dopo un tempo sufficiente a riallocare i lavoratori, se gli imprenditori decidono assunzioni e licenziamenti confrontando il rendimento dell'ultimo lavoratore in libro paga con il salario che gli deve essere corrisposto. Ora, è possibile mostrare che se tutti i mercati (e in particolare il mercato del lavoro), funzionano in maniera perfetta e senza costi, seguendo quel criterio di assunzione i lavoratori vengono assegnati ai vari posti di lavoro in maniera ottimale, nel senso che il valore della produzione complessiva sarà il massimo possibile (in quest'ambito sí, si noti, la scienza economica può fare affermazioni non opinabili, anche se solo all'interno delle ipotesi adottate).

In tal modo, al problema del licenziamento di un particolare lavoratore in una particolare circostanza, tema di evidente rilevanza morale, ne viene sostituito un altro, apparentemente simile,

che può essere risolto facendo appello a categorie tipicamente economiche.

In realtà, il problema riformulato è notevolmente diverso, proprio perché la situazione viene spersonalizzata e semplificata, con l'effetto di perdere degli elementi essenziali anche ai fini dello stesso giudizio di efficienza che ci si limita a esprimere (ad esempio, l'esperienza della disoccupazione, soprattutto se prolungata, può far perdere al lavoratore buona parte delle sue capacità lavorative, soprattutto sotto l'aspetto psicosociale, vanificando così l'aspettativa che dal suo passaggio ad un diverso posto di lavoro la società ottenga un vantaggio produttivo)¹⁰.

Il tentativo di costruire una scienza economica moralmente neutra, che si ponga su un piano non intersecantesi con quello etico, è grandemente facilitato dalla semplificazione dei presupposti.

La cosiddetta «ipotesi di perfezione» dei mercati che anche sopra ho menzionato, influenza le conclusioni in una misura che non sempre è stata pienamente riconosciuta. Essa infatti implica, tra l'altro: che ciascun bene scambiato abbia caratteristiche ben precise, le stesse chiunque sia il venditore (ciò anche nel «mercato del lavoro», come accennavo in un esempio precedente); che tutti gli operatori possano incontrarsi e scambiare senza incorrere in alcun costo «di transazione» (né per procurarsi tutte le informazioni necessarie, né per incontrare le controparti, né per concordare le caratteristiche del bene da scambiare, né per imporre il rispetto di quanto contrattato); che le decisioni del singolo operatore, uno tra tanti, siano praticamente ininfluenti sull'aggregato.

In un mondo del genere la concorrenza toglie ogni discrezionalità all'imprenditore. Non c'è discrezione sul prezzo di vendita, praticamente fissato dal mercato, né possono porsi problemi

¹⁰ Naturalmente, questo non significa che le imprese debbano comunque continuare a stipendiare i lavoratori anche quando i conti non tornino. Tra l'altro, qualora il mantenimento al lavoro di particolari categorie sia motivato da considerazioni di tipo sociale, è giustificato pensare all'erogazione di sussidi pubblici che trasferiscano il costo di tale mantenimento dalla singola impresa alla collettività nel suo complesso.

etici relativamente alla qualità dei prodotti, dato che, se qualcuno usasse ingredienti nocivi, lo si saprebbe immediatamente e la merce sarebbe invendibile.

Analogamente, al datore di lavoro non resta alcun margine di manovra in tema di politica del personale, e quindi non può essere rimproverato se fa l'unica cosa che può fare: pagare i lavoratori al salario di mercato e tenerli solo se essi rendono di più di quanto costano.

Egli infatti deve accrescere in tutti i modi possibili i ricavi rispetto ai costi, per non essere messo fuori mercato da un altro imprenditore più avveduto o meno idealista. E poi perché sobbarcarsi una perdita per non licenziare un lavoratore che può vendere a qualcun altro i suoi servizi nel mercato del lavoro? E ancora, se il problema di coscienza dell'imprenditore stesse nel livello della paga degli operai, troppo basso per mantenere decentemente una famiglia, ed egli fosse disposto a rinunciare a parte del suo reddito in favore di chi ha di meno, ugualmente non vi sarebbe motivo di interferire con le leggi di funzionamento del mercato, che spingono verso il basso il livello del salario quando c'è abbondanza di lavoratori che offrono la loro opera; più semplicemente, in un secondo momento, potrebbe fare della beneficenza.

Tra l'altro, non si capisce perché dovrebbe farla proprio ai suoi dipendenti, quando c'è tanta altra gente non meno bisognosa (in questo strano mondo, infatti, i rapporti economici non sono mai personalizzati).

Quella che ho fin qui cercato di descrivere, magari in maniera semplificata e un po' estremizzata, è la posizione più diffusa tra gli economisti neoclassici nei primi decenni di questo secolo, di cui la formulazione più compiuta è quella di Lionel Robbins¹¹. Ciò non significa, però, che si tratti di un pezzo da museo, dato che la sua influenza sul modo di pensare la scienza economica è stata enorme, con vistose tracce anche nel presente.

Come mostrerò più avanti, solo negli ultimi due decenni tra gli economisti «del filone principale» (profondamente radicato

¹¹ L. Robbins, *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, Utet, Torino 1947 (ediz. orig. 1933).

nella tradizione neoclassica) è andata diffondendosi una visione più articolata di questi temi. Così, autori come il premio Nobel Kenneth Arrow o Karl Brunner, che in tale filone occupano una posizione di tutto rispetto, riconoscono che una società in cui le azioni individuali non si ispirino a norme morali che vadano al di là del proprio tornaconto è destinata all'inefficienza e al collasso.

Altre simili ammissioni verranno poi dallo studio del comportamento strategico di due o più soggetti in condizioni di interdipendenza (la teoria dei giochi, a cui accennerò più avanti), dove si riconosce che la rinuncia al perseguimento del proprio interesse immediato può costituire il comportamento più ragionevole e fruttuoso quando tale rinuncia accresca la probabilità di beneficiare in futuro di un simile atteggiamento da parte di altri. Certo, siamo ancora all'interno di una visione delle norme morali come egoismo illuminato o, quantomeno, come convenzioni socialmente utili, ma è già un primo passo di un cammino che comunque sta procedendo, e con il concorso di un numero crescente di studiosi.

LA MACROECONOMIA E IL RUOLO DELL'INDIVIDUALISMO METODOLOGICO

Finora si è fatto riferimento pressoché esclusivo a quella che è stata chiamata «microeconomia», ossia lo studio dei fatti economici a partire dalle decisioni dei singoli operatori, famiglie e imprese in particolare. Lo sviluppo della microeconomia è strettamente associato alla scuola neoclassica, che, soprattutto all'inizio, ha rivolto un'attenzione quasi esclusiva ai meccanismi di mercato, sottolineando il ruolo dei prezzi dei singoli beni nel guidare le scelte di produzione e di consumo.

L'altra grande branca della scienza economica, la «macroeconomia», tratta invece di grandezze aggregate (in genere a livello di un'intera nazione) – come il reddito nazionale lordo, i consumi, gli investimenti, le esportazioni, le importazioni – e delle relazioni che le legano.

Anche se Adam Smith e gli altri fondatori della scienza economica non avevano affatto ignorato lo studio del sistema econo-

mico nel suo complesso e delle grandezze aggregate, la macroeconomia, come oggi comunemente intesa, è una branca poco più che cinquantenne, essendo nata ai tempi della grande depressione, come risposta a quest'ultima.

Si trattava, infatti, di spiegare come mai Paesi economicamente progrediti e fino a poco tempo prima invidiabilmente floridi potessero improvvisamente precipitare in una situazione di prolungato ristagno dell'attività economica e di disoccupazione di massa; un fenomeno, questo, di cui la teoria economica allora prevalente, fiduciosa nel potere di autoregolamentazione dei mercati fondato sulle reazioni ottimizzanti dei singoli operatori e sulla flessibilità dei prezzi, non era in grado di dar conto.

Fin dall'inizio la macroeconomia è stata caratterizzata da un più largo uso del metodo induttivo, oltre che di quello deduttivo, avendo mantenuto un più stretto confronto con il dato empirico. Non per nulla lo sviluppo della macroeconomia è andato di pari passo con l'affinamento della statistica economica, e in particolare della contabilità nazionale, che consente appunto di quantificare le grandezze studiate dalla macroeconomia. L'approccio macroeconomico è caratterizzato dall'abbandono di quello che è stato chiamato «individualismo metodologico»: l'orientamento di studiare ogni fenomeno sociale a partire dalle decisioni dei singoli individui.

È proprio svincolandosi da quest'obbligo, e quindi studiando direttamente le relazioni tra le grandezze economiche aggregate – ad esempio la relazione tra consumo e reddito di una nazione – che Keynes riesce a dare dignità scientifica all'idea che il livello e le fluttuazioni dell'attività economica complessiva dipendano dalla maggiore o minore pressione esercitata dalla domanda di beni sul sistema produttivo.

In tal modo, formulando un semplice obiettivo per la nazione nel suo complesso (il perseguimento della piena occupazione)¹²,

¹² Per questo Coleman classifica Keynes tra coloro che hanno dello Stato una visione «organicistica», in contrapposizione all'approccio tipico della tradizione pre-keynesiana (e tuttora in voga) che vede l'intervento pubblico come strumentale al perseguimento degli obiettivi individuali (J.S. Coleman, *Individual Interests and Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge 1982).

egli è in grado di suggerire ricette di politica economica volte a stabilizzare e a sostenere la domanda complessiva di beni, ad esempio intensificando i programmi di opere pubbliche nelle fasi di depressione.

Molte delle critiche all'approccio keynesiano si sono appuntate proprio sul fatto che alcune delle relazioni tra grandezze aggregate incluse nei modelli keynesiani (come quella tra reddito e consumo, non avendo un chiaro fondamento microeconomico – ossia non potendo essere ricondotte al comportamento di individui ottimizzanti – non avrebbero validità generale. Lo studio dei «microfondamenti» della macroeconomia è stato negli ultimi anni uno dei filoni più vivi, con l'effetto di ridurre di molto la discontinuità teorica che separava micro e macroeconomia.

Quest'incontro ha avuto degli indubbi effetti benefici: da un lato i macroeconomisti si sono visti costretti a ripensare alcune affermazioni, le quali, anziché avere validità generale, si dimostravano fondate solo in determinate circostanze; dall'altro, l'indagine microeconomica è stata sollecitata ad adottare ipotesi un po' meno semplicistiche, nel tentativo di rispondere alla sfida che i fenomeni macroeconomici reali ponevano alla sua capacità interpretativa.

Tutto ciò, a mio avviso, conferma l'utilità di uno studio dei comportamenti collettivi in quanto tali, anche quando non si riesca a farlo a partire dai comportamenti individuali. Naturalmente, tale studio dovrà poi sottoporsi in primo luogo alla verifica empirica e, successivamente, alle strette maglie, appunto, del metodo microeconomico, a cui viene riconosciuto il merito di non lasciare molto spazio all'arbitrio dello studioso.

Il fatto è che i comportamenti collettivi sono troppo complessi, e al tempo stesso troppo importanti, perché si possa rinviare il loro studio ad un ipotetico futuro in cui l'indagine dei comportamenti individuali sia così progredita da consentire che tale studio sia svolto mantenendo una piena continuità tra i due livelli di analisi.

Quanto alla visione dell'uomo sottostante l'approccio macroeconomico di tipo keynesiano, molto più pragmatico e quindi meno caratterizzato ideologicamente di quello microeconomico,

qui si ammette che il comportamento economico dipenda dall'esperienza passata, a cui sarebbe legato da una certa inerzia (anziché, come supposto dai neoclassici, essere frutto di continua riottimizzazione), e inoltre sia influenzato da manifestazioni di psicologia di massa, soprattutto per quanto riguarda il grado di ottimismo verso il futuro, e da fenomeni di imitazione.

Tuttavia, ancora una volta si tende a concentrarsi in modo quasi esclusivo sugli aspetti misurabili e materiali della vita economica, adottando come ovvio l'obiettivo della massima crescita quantitativa (si pensi all'uso corrente del prodotto nazionale lordo come indicatore del grado di sviluppo di una nazione e del benessere dei suoi cittadini).

È soprattutto quanto alla visione della società organizzata che la macroeconomia introduce qualcosa di nuovo rispetto alla microeconomia.

All'interno di questa, la società politica era considerata poco più che il contenitore delle interazioni tra gli individui – interazioni che peraltro venivano esaminate quasi esclusivamente secondo lo schema dello scambio; un contenitore a cui si richiedeva semplicemente di creare le condizioni necessarie all'attività economica degli individui, garantendo l'ordine pubblico, il rispetto del codice del commercio e alcuni altri servizi pubblici.

Nella visione keynesiana, invece, l'interazione delle scelte individuali non garantisce più l'efficienza: lavoratori e imprese potrebbero restare bloccati in una situazione indesiderabile da cui non riescono ad uscire.

Allo Stato viene allora richiesto di svolgere un ruolo ben più significativo nel campo economico. Si sottolinea infatti la necessità di una politica economica attiva, che utilizzi in particolare gli strumenti rappresentati dal prelievo fiscale e dalla spesa pubblica per influenzare l'attività economica privata.

Ora non si può più dire che la realtà economica di una collettività si risolve nella somma dei comportamenti individuali: a fianco dei singoli operatori privati, entra con decisione sulla scena della scienza economica l'attore Stato, deciso a rivendicare un ruolo da protagonista: un protagonista di grande peso economico e in grado di indirizzare il settore privato verso esiti complessiva-

mente preferibili, e ciò anche grazie al vantaggio informativo di cui godrebbe rispetto ai singoli operatori in molte importanti questioni.

Questa nuova visione teorica otterrà via via l'adesione della maggioranza degli studiosi e suggerirà interventi di politica economica che fin verso la fine degli anni '60 si riveleranno di indubbio successo nel risollevare l'attività economica, e quindi l'occupazione, nelle fasi di depressione. Ma l'istituzionalizzarsi delle terapie di tipo keynesiano finisce per modificare i comportamenti dei componenti il sistema economico, il quale sembra adattarsi alla continua somministrazione (assomigliando quindi piuttosto ad un organismo biologico che non, come si era spesso immaginato, ad un sistema meccanico).

Di fronte al manifestarsi sempre più minaccioso dell'inflazione, anche in fasi di bassa congiuntura, come effetto collaterale di tali terapie, il ruolo di protagonista dello Stato sarà vivacemente contestato. I più accesi sostenitori della capacità del sistema di autoregolarsi arriveranno addirittura ad affermare l'assoluta inefficacia delle politiche di sostegno della domanda, cosa peraltro non supportata dai fatti.

In generale, prevale ora una diffusa consapevolezza dell'esistenza di precisi limiti all'efficacia della politica economica, e ciò in primo luogo perché lo Stato non può non trovarsi anch'esso dentro il sistema, anziché fuori (o, se vogliamo, sopra) di esso. Le sue mosse sono allora prevedibili da parte degli operatori privati, e quindi, almeno in parte, neutralizzabili: il vantaggio informativo dello Stato non è più indiscutibile ¹³.

¹³ Si può dire che la prima macroeconomia ha analizzato l'interazione Stato-individui (o, meglio, Stato-privati) in modo unidirezionale assegnando, più o meno consapevolmente, al primo la posizione di «leader», che prende le sue decisioni prevedendo (e quindi tenendo conto delle) reazioni di questi, mentre non sarebbe vero il viceversa (ai privati toccherebbe insomma il ruolo di inseguitore). In particolare, secondo questa visione, i privati fisserebbero prezzi e salari senza aspettarsi che vi sia una maggior spesa pubblica, per cui la spinta di questa andrebbe interamente a stimolare una maggiore produzione e una maggiore occupazione, senza provocare significativi aumenti di prezzi e salari, almeno fintantoché non vi sia piena occupazione.

Un secondo limite alla capacità dello Stato di promuovere il bene del sistema economico viene individuato rifiutando l'idea, implicita nella visione keynesiana, che lo Stato sappia agire come un potere benevolo «super partes»¹⁴.

Si sottolinea allora il ruolo giocato dai gruppi di pressione e dagli interessi particolari nell'influenzare le decisioni pubbliche, non solo ad esempio in fatto di sussidi a particolari categorie, ma anche nell'ambito prettamente macroeconomico: ad esempio, la decisione di contrastare l'inflazione anziché la disoccupazione, come pure quella di svalutare la propria moneta anziché difendere il tasso di cambio esistente, hanno effetti differenziati sulle varie componenti della collettività, e quindi sono tutt'altro che neutrali.

LA TEORIA DELLE SCELTE SOCIALI

Il problema del rapporto individuo-società viene riproposto, a partire dai primi anni '50, dalla cosiddetta «teoria delle scelte sociali», in stretta continuità con la tradizione neoclassica (in particolare mantenendo l'ipotesi di «uomo economico»), ma giungendo a conclusioni più complesse e problematiche.

Il problema di cosa la società debba scegliere viene affrontato, in prima analisi, a prescindere dal meccanismo di allocazione utilizzato; ciò nella consapevolezza che non solo il mercato, inevitabilmente imperfetto e incapace di assolvere ad alcuni compiti (si pensi ad esempio alla fornitura di beni pubblici quali le strade o alla riduzione delle disparità di reddito), ma anche l'azione pubblica contribuisce a determinare l'esito del gioco economico-sociale.

Oggetto di studio è la possibilità di dare una valutazione sociale dei possibili esiti, comunque ottenuti, a partire dalle preferenze dei singoli componenti della collettività in esame (che può essere sia un piccolo gruppo, sia la società nel suo complesso).

¹⁴ Ciò è stato sottolineato in modo particolare dalla scuola detta di «public choice». Si veda ad esempio la raccolta di scritti di James Buchanan, *Liberty Market and State*, New York University Press, New York 1986.

Si suppone, infatti, che ciascun membro della collettività sappia esprimere un giudizio di preferenza tra una situazione (o esito) X e una situazione Y. Qualora tutti unanimemente preferissero X a Y, senz'altro anche la società nel suo complesso dovrebbe fare lo stesso.

In casi meno fortunati, quando alcuni individui preferiscono X a Y e altri Y a X, la preferenza sociale dovrà essere determinata secondo qualche altra regola (per es., la regola della maggioranza). La domanda che si pone Arrow, pioniere di un ricchissimo filone di studi, è se sia possibile definire un «ordinamento di preferenza sociale» tra tali situazioni, che esprima ciò che la società nel suo complesso preferisce, e inoltre se tale ordinamento sia in grado di soddisfare dei requisiti minimi di coerenza (che se X è preferito a Y e Y è preferito a Z, X deve essere preferito a Z) e di democraticità (che le preferenze sociali non coincidano con quelle di un unico individuo, una sorta di dittatore, il cui parere prevalga su quello di tutti gli altri).

La risposta in generale è negativa: non c'è modo di aggregare un qualunque insieme di preferenze individuali in un sistema di preferenze sociali soddisfacente. In altre parole, di fronte ad una irriducibile diversità di opinioni e interessi, la società non avrebbe alcun modo di giungere a delle scelte coerenti, salvo rassegnarsi a far proprie le scelte di una sola persona. Varie vie d'uscita da questo sconcertante risultato sono state proposte nel corso del successivo dibattito, ciascuna consistente nel sopprimere o nell'attenuare l'uno o l'altro dei requisiti imposti da Arrow ¹⁵.

Particolarmente interessante ai nostri fini è una di queste vie d'uscita: il risultato di impossibilità può essere evitato se vi è una sufficiente somiglianza tra le preferenze dei singoli individui, ossia se questi ordinano in modo non troppo diverso le varie alternative che la società ha davanti.

Ciò significa, ad esempio, che sia il signor A che la signora B considerano l'alternativa X preferibile all'alternativa Y, nonostante che ad A tocchi una maggiore quantità di beni se si verifica X,

¹⁵ Per una rassegna si veda Dennis Mueller, *Public Choice: A Survey*, «Journal of Economic Literature», 1976, pp. 395-433.

mentre a B toccano più beni se si verifica Y. Un modo di interpretare un caso del genere è che gli individui condividano il giudizio di valore che sia da preferire un esito caratterizzato da minori disuguaglianze (nel nostro esempio l'alternativa X), a prescindere dai propri interessi. Tale giudizio di valore può derivare da una morale di tipo kantiano, che prescrive scelte (come accettare una redistribuzione di ricchezza), che, se generalizzate, hanno effetti socialmente desiderabili.

Oppure, una riduzione delle disuguaglianze potrebbe essere vista come la logica richiesta di un soggetto che non sappia ancora con quali capacità personali e quali risorse finanziarie entrerà nell'agone economico e che quindi, sapendo di poter risultare lui stesso uno dei più deboli, voglia evitare situazioni troppo sfavorevoli per costoro.

È questo l'espediente logico del «velo di ignoranza», utilizzato da vari autori, tra cui Rawls e Harsanyi, per fondare su presupposti individualistici l'inclusione di un'idea di equità tra i desiderata della società. C'è ancora qualcosa, però, che si può dire a riguardo della disparità delle valutazioni individuali e del come ridurre tale ostacolo all'adozione di scelte collettive soddisfacenti (nel senso sopra indicato).

Fin dall'affermarsi della scuola neoclassica le preferenze individuali sono state prese molto sul serio ed hanno costituito il punto di partenza dell'analisi microeconomica. Ciò ha il pregio di riconoscere ai partecipanti al processo economico, almeno in una certa misura ¹⁶, il ruolo di soggetti.

Tuttavia, per evidenti motivi di semplicità analitica, tali preferenze sono state tipicamente trattate come un dato preesistente e indipendente dall'interazione socio-economica. In realtà, invece, nessuno può nascondersi che anche le preferenze mutano, sia per effetto di azioni deliberate da parte delle imprese (pubblicità) o delle forze politiche (propaganda), sia per l'operare di istituzioni educative e culturali, sia per effetto di fenomeni collegati al processo economico, come l'urbanizzazione o la commercializza-

¹⁶ In genere, l'unico ambito di scelta esplicitamente considerato è su cosa consumare e quante ore di lavoro offrirsi di prestare.

zione di nuovi ambiti della vita sociale (per non parlare ad esempio del passaggio da un sistema pianificato ad un sistema di mercato).

Per questo, anche nel problema delle scelte sociali studiato da Arrow non è detto che le valutazioni individuali debbano essere considerate immutabili; anzi, proprio la plasticità delle preferenze può svolgere un ruolo di rilievo.

In particolare, un contributo a renderle meno divergenti può venire dal dialogo tra gli interessati, dialogo attraverso il quale ciascuno può far propri in qualche misura le esigenze e i punti di vista altrui, rompendo così la situazione di stallo a cui non può che condurre un'affermazione irriducibile delle singole individualità.

UN CENNO AD ALCUNE TENDENZE PIÙ RECENTI

Quanto ho detto finora, in particolare a proposito della visione neoclassica tradizionale, potrebbe dare un'idea troppo negativa, oltre che incompleta, del panorama teorico delineato dalla scienza economica dominante. Infatti, la consapevolezza dell'eccessiva semplificazione dei fatti insita nell'approccio tradizionale è ampiamente diffusa e ha indirizzato il lavoro di tanti studiosi, nel tentativo di contribuire ad ovviarvi. Con questo lavoro, sempre con l'occhio rivolto al tema del rapporto tra individuo e società.

Un notevole arricchimento dell'analisi è derivato dal rilassare le tradizionali «ipotesi di perfezione» dei mercati: perfetta informazione, assenza di ricadute su altre soggetti, razionalità degli agenti (il che implica un'infinita capacità di calcolo), assenza di incertezza, assenza di costi di trasporto e «di transazione» (connessi alla ricerca di una controparte adeguata e alla stipula e verifica degli accordi contrattuali), gran numero di scambisti su ambo i lati del mercato.

Oltre alla maggior validità delle conclusioni ottenute – meno encomiastiche nei confronti del meccanismo di mercato – l'adozione di ipotesi più realistiche porta un altro importante vantaggio: dovendo ora porgere attenzione alla trasmissione delle informazioni, ai processi per addivenire ad un accordo, agli aspet-

ti qualitativi dei beni oggetto di scambio, a beni di cui beneficiano contemporaneamente più soggetti, e così via, l'economista ha bisogno di una descrizione più ricca dei comportamenti individuali e dei rapporti tra persone e gruppi.

In tal modo si riesce meglio a comprendere la ragion d'essere di norme di comportamento, di vincoli alla libertà negoziale delle parti imposti dalla consuetudine, di procedure apparentemente inefficienti; e il tener conto di queste «istituzioni» contribuisce a dare un po' di struttura all'ambiente economico studiato dagli economisti.

Tra l'altro cominciano ad acquisire dignità scientifica concetti tradizionalmente relegati nella sfera extraeconomica dei buoni sentimenti, i quali, si diceva, in nessun modo possono migliorare il funzionamento dei meccanismi che governano la produzione e l'allocatione dei beni (mentre, si concedeva, possono avere un ruolo successivamente, nella redistribuzione tramite la beneficenza).

Si riscopre allora che fiducia, lealtà, legami di conoscenza reciproca, riconoscenza possono migliorare il funzionamento del sistema economico. Al tempo stesso, la fredda neutralità dell'«*homo oeconomicus*» lascia ora spazio anche ad atteggiamenti moralmente negativi, come l'opportunismo, l'astuzia ai limiti dell'illecito, la frode vera e propria.

Lo studio del rapporto di lavoro subordinato, che ci si è resi conto essere qualcosa di molto più complesso ed interessante di un semplice scambio di mercato, fornisce molte esemplificazioni di questa tendenza ad allargare gli orizzonti interpretativi. Cominciamo da un'«istituzione»: le promozioni per anzianità.

Che senso possono avere, oltre al fatto di far comodo a qualcuno? Una risposta si può trovare se si tiene presente che il datore di lavoro, avendo un'informazione incompleta su cosa il dipendente faccia nelle ore di lavoro, può influire sulla sua attività solo in maniera indiretta, e inoltre che uno dei compiti che sono affidati al dipendente è di trasmettere conoscenze ai colleghi più giovani.

Facendo sí che le promozioni rispettino l'anzianità, il datore di lavoro rassicura il dipendente esperto che gli «allievi»

non diventeranno suoi concorrenti nella corsa alla promozione, togliendogli così una remora a trasmettere la sua esperienza.

Naturalmente, la rilevanza di questo argomento dipende dall'importanza della formazione sul posto di lavoro nella vita dell'azienda. E ora un esempio, ancora più eterodosso, che tira in ballo proprio i «buoni sentimenti» a cui si accennava più sopra, e in particolare la riconoscenza.

Il fenomeno da spiegare è il fatto che la paga dei lavoratori è sensibilmente più alta del minimo necessario per trovare qualcuno disposto a ricoprire quei posti di lavoro. Le possibili spiegazioni sono molte.

Quella proposta da George Akerlof si basa ancora una volta sulla difficoltà di verificare l'impegno lavorativo dei dipendenti. Pagandoli più dello stretto necessario, il datore di lavoro creerebbe nei dipendenti un'obbligazione morale a ricambiare la sua generosità con una maggior cura nello svolgimento del lavoro, il che configurerebbe una sorta di «scambio di doni»¹⁷.

LA TEORIA DEI GIOCHI

Nella tendenza ad allargare sempre di più l'attenzione a situazioni diverse dai mercati perfetti, luogo tipico dell'indagine economica tradizionale, si inquadra un vasto insieme di piste di ricerca che hanno finito per essere identificate in base allo strumento analitico utilizzato: la «teoria dei giochi» (l'espressione ricorda volutamente i giochi da tavolo, prototipo di molte altre situazioni reali formalmente analoghe), i cui concetti e teoremi sono entrati di prepotenza nel lavoro quotidiano dell'economista teorico, impegnando non poco del suo tempo.

La teoria dei giochi prende sul serio l'interdipendenza tra gli agenti economici, ossia il fatto che i risultati ottenuti da ciascun agente dipendano dal comportamento non solo suo, ma anche degli altri agenti. In verità, di interdipendenza si può parlare an-

¹⁷ Si veda G. Akerlof e J. Yellen, *Efficiency Wages Models of the Labor Market*, Cambridge University Press, Cambridge 1987.

che in riferimento ad un ideale mercato «atomistico», in cui la dimensione di ciascun operatore sia microscopica rispetto a quella dell'intero mercato; ma si tratterà di una interdipendenza del tutto impersonale e spesso addirittura inconsapevole, come quella tra due degli innumerevoli coltivatori di caffè, distanti magari migliaia di chilometri l'uno dall'altro.

Anche nel caso in cui ciascuno arrivi a rendersi conto che l'introito complessivo dei venditori è tanto minore quanto più caffè viene riversato sul mercato (il prezzo dei prodotti agricoli è soggetto a brusche cadute in caso di aumento dell'offerta), pur tuttavia ciascuno troverà individualmente conveniente ottenere il massimo raccolto dalle proprie piantagioni e venderlo tutto.

Infatti, dato che l'impatto di questa sua decisione individuale sul prezzo di mercato sarà irrilevante, il suo introito personale aumenterà rispetto al caso in cui, dato che sia il comportamento degli altri, egli produca e venda di meno.

L'esito di questo comportamento individuale sarà complessivamente dannoso per i produttori e vantaggioso invece per i consumatori ma, in assenza di accordi inderogabili o di interventi dall'alto, è praticamente inevitabile.

Diversa è invece la forma di interdipendenza che si instaura quando gli agenti in gioco siano in numero limitato, poniamo per semplicità solo due. Si tratterà infatti di una interdipendenza consapevole e «faccia a faccia», come quella tra i due unici venditori in un mercato, ciascuno dei quali, da un lato, può ben prevedere gli effetti su se stesso e sull'altro derivanti dal fatto di aderire o meno ad un accordo di limitazione delle vendite eventualmente stipulato, e dall'altro può effettivamente influenzare gli eventi in un senso o nell'altro. I possibili esiti, infatti, sono o che nessuno dei due aderisca, o che aderisca solo uno dei due (mentre l'altro ne approfitta), o infine che ambedue rispettino i patti.

Se dimentichiamo per un attimo gli interessi degli acquirenti e ci limitiamo a quelli dei venditori, abbiamo qui un tipico conflitto tra interesse individuale e interesse di gruppo, che è uno dei temi centrali della teoria dei giochi.

Un tema che si ripropone in molte situazioni formalmente analoghe a quella fin qui descritta, in cui sono possibili o una

strategia di collaborazione o una di «defezione»: si pensi ad esempio all'accordo di non usare fertilizzanti meno costosi ma più inquinanti da parte di due Paesi che si affacciano su uno stesso mare e che magari si fanno concorrenza nei mercati internazionali dei prodotti agricoli, o anche ad un accordo di non proliferazione nucleare, tutte situazioni in cui ciascuno è tentato di defezionare, o per avvantaggiarsi rispetto all'altro o per difendersi da un suo analogo comportamento, con l'effetto, però, di ottenere un risultato complessivamente sfavorevole.

Quali sono le conclusioni della teoria dei giochi in queste situazioni? Se ciascuno deve decidere senza conoscere ancora la decisione dell'altro e il gioco si ripete un numero finito di volte, considerazioni di razionalità individuale suggeriscono senza dubbio la defezione, pur restando vero che l'esito sarebbe migliore se ambedue collaborassero.

Solo nel caso in cui un simile «gioco» sia ripetuto un numero indefinito di volte una strategia collaborativa può soddisfare i requisiti di razionalità individuale, che torna così ad allinearsi con la razionalità collettiva (o, se vogliamo, con le buone norme di convivenza), grazie al fatto che il potere di ritorsione dell'altro giocatore (che non sarà disposto a collaborare domani se io non collaboro oggi) fa sì che la strategia collaborativa corrisponda ai dettami di un egoismo lungimirante¹⁸.

Non è superfluo osservare che non mancano né situazioni reali né esperimenti «di laboratorio» in cui, anche senza ripetizione del gioco, i soggetti collaborano. Come interpretare tali risultati è un problema aperto. Un modo semplice è di ammettere che i soggetti non valutino un certo esito solo in base al proprio vantaggio economico, ma tengano conto in qualche misura anche del vantaggio altrui o abbiano ripugnanza per comportamenti giudicati scorretti.

¹⁸ In un interessantissimo capitolo del suo *Giochi di reciprocità* (trad. it. Feltrinelli, Milano 1985), il politologo R. Axelrod porta ad esempio di questi risultati la tacita ma efficace collaborazione tra i fanti tedeschi e i fanti alleati nella vita di trincea della prima guerra mondiale. Servendosi di un suggestivo episodio, poi, egli suggerisce che su una collaborazione strumentale può svilupparsi un senso di obbligazione morale nei confronti della controparte.

Non è possibile dare conto, neppure sommariamente, di altri tipi di interazione ai quali viene applicata la teoria dei giochi, né dei risultati che essa fornisce, che si prestano ad essere applicati ad una gamma sorprendentemente grande di situazioni della vita economica (e non), tra cui, tanto per fare alcuni esempi, i rapporti tra i finanziatori e un debitore sovrano (proprio come nella recente crisi del debito estero dei Paesi in via di sviluppo), tra le due parti in un accordo di fornitura di semilavorati, tra sindacato e Direzione in un'azienda.

UNA VALUTAZIONE D'INSIEME DELLE TENDENZE RECENTI

In generale, il prevalere di una stretta continuità con il passato quanto al metodo di indagine è fuori discussione. Da un lato, l'uso della modellistica matematica è sempre più sofisticato e si utilizzano i risultati di sempre più numerosi rami della matematica, tra cui l'algebra lineare, il calcolo delle variazioni, la topologia, il calcolo delle probabilità, oltre alla già citata teoria dei giochi ¹⁹.

Questa tendenza da un lato porta in sé il pericolo che l'attenzione dello studioso si allontani sempre più dai fenomeni sociali oggetto del suo lavoro per concentrarsi sulle tecniche di modellizzazione. D'altro canto, però, la disponibilità di un più ampio strumentario matematico ha il benefico effetto di allentare il vincolo esercitato dalla limitata capacità di modellizzazione sulla scelta dei problemi da affrontare, un vincolo che ha pesantemente contribuito a distogliere gli economisti da molti problemi di rilievo.

Al tempo stesso, però, la teoria economica recente ha dedicato un'attenzione troppo scarsa a rivedere il tradizionale modello di uomo, anzi di «agente economico».

¹⁹ Anzi, alcuni di questi rami della matematica sono progrediti anche grazie al significativo contributo delle modellizzazioni economiche. Ciò è vero in particolare per la teoria dei giochi, dove gli economisti matematici hanno introdotto nuovi concetti e dimostrato un considerevole numero di nuovi teoremi (per una trattazione recente abbastanza accessibile ai non specialisti si veda E. Rasmusen, *Games and Information*, Basil Blackwell, 1989).

Infatti, in gran parte delle modellizzazioni esso è tuttora rappresentato molto schematicamente come un decisore ottimizzante che persegue, all'interno dei vincoli impostigli dalla limitatezza delle sue risorse e dal comportamento altrui, un proprio obiettivo (o insieme di obiettivi), che sono identificati con il proprio benessere, che a sua volta è fatto dipendere solo dal proprio consumo (o reddito, o ricchezza).

Ho sottolineato con Amartya Sen ²⁰ il ricorrere dell'aggettivo proprio, ad indicare che in almeno tre momenti successivi esso sbarra la strada ad un'estensione dell'orizzonte all'esterno dell'individuo stesso. Molte voci critiche, anche autorevoli, si sono levate contro questa prassi, che resta però del tutto dominante. Oltre a Sen, forse il più lucido e penetrante nella critica e il più fertile nel formulare possibili alternative, va senz'altro ricordato Albert Hirschman, che accusa dall'esterno la teoria economica di eccessiva «parsimonia» nella descrizione dell'uomo di cui fare oggetto di studio ²¹.

Inoltre, fenomeni come le donazioni e il lavoro volontario hanno stimolato alcuni tentativi di introdurre motivazioni altruistiche o di ricerca di approvazione sociale a fianco di quelle egoistiche ²².

Occorre tuttavia sottolineare che l'impresa di sostituire qualcosa di diverso all'approccio che ho presentato come prevalente (o anche solo di emendarlo in maniera significativa), si presenta oltremodo ardua. Infatti, ben difficilmente si potrebbe proporre un altro approccio che da un lato sia altrettanto facilmente applicabile ad una grandissima varietà di situazioni e dall'altro si presti ad una altrettanto agevole modellizzazione di tipo matematico.

Per questo, molte critiche, per quanto penetranti, non hanno influito molto sulla prassi corrente.

²⁰ Si veda il capitolo 3 del suo *Etica ed Economia* (trad. it. Laterza, Bari 1988).

²¹ A. Hirschman, *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Liguori, Napoli 1977, p. 116.

²² Si veda ad esempio il seppur non recentissimo volumetto di D. Collard, *Altruism and Economy*, Martin Robertson, Oxford 1978.

Infatti, non riuscendo a proporre alternative praticabili per il modellizzatore, tali critiche avrebbero creato un vuoto che questi non saprebbe come riempire.

D'altronde, che questi debba riporre definitivamente nel cassetto i suoi strumenti analitici non è cosa auspicabile, perché, come già si diceva, priverebbe il ragionamento economico di un importante contributo di rigore.

Ciò che comunque si può pretendere dalla letteratura economico-teorica corrente è un più esplicito riconoscimento dell'esistenza di dimensioni finora trascurate, e quindi, anche per questo motivo, della natura parziale dei risultati ottenuti.

Un esempio di estrema rilevanza è la quasi totale mancanza di attenzione nell'ambito della riflessione economica, inclusa quella su economia ed etica, per il rapporto interpersonale, e in particolare per quanto in esso va al di là di una mera cessione di beni o di redditi, foss'anche unilaterale (ossia, foss'anche non scambio ma dono).

Nel rapporto interpersonale c'è molto di più, e in particolare c'è l'opportunità di riconoscere l'unicità che è nell'altro, di aprirsi a questa unicità, e in questo atto di crescere come persona; senza contare la reciprocità che può nascere da un rapporto interpersonale positivo, fatto quantomai prezioso anche sotto il profilo economico (basti pensare quanto la nostra valutazione di un posto di lavoro o di un soggiorno di vacanza dipendano dalla qualità delle relazioni interumane da essi implicate; si pensi inoltre quanto il dialogo e l'interazione in genere possano modificare preferenze, scale di valori, scelte)²³.

Naturalmente, su questi temi può essere particolarmente proficuo un maggiore interscambio con altre discipline sociali. Ricordo ad esempio un tentativo di due autori nordamericani, Lutz e Lux, di rifondare la tradizionale teoria della scelta economica sulla base della psicologia «umanistica» di Maslow, basata sull'idea di una gerarchia di bisogni (da quelli della sopravvivenza

²³ Alcune idee a questo riguardo le ho espresse in un breve saggio contenuto nel volume curato da A. Danese, *Persona e sviluppo*, Edizioni Dehoniane, Bologna 1991.

biologica su su verso quelli più elevati di autostima, di relazionalità, e così via), in alternativa alla consueta rudimentale psicologia di matrice utilitaristica ²⁴.

Al di là dei limiti di tali tentativi, quella dell'apertura ai contributi di altre discipline è una strada senz'altro fruttuosa, in vista di un accrescimento della rilevanza della riflessione economica.

CONCLUSIONI

In queste pagine ho cercato di dare un'idea dell'impostazione del rapporto tra individuo e società nella scienza economica dominante. A questa va indubbiamente riconosciuta una notevole capacità di analisi di complesse situazioni di interazione tra soggetti portatori di obiettivi diversi, nonché l'indicazione delle potenzialità e dei limiti di alcuni meccanismi sociali di contemperazione di tali interessi, primo, ma non unico, lo scambio di mercato.

La scienza economica ha però alcuni vizi di origine, tra cui un eccessivo riferimento all'interesse individuale strettamente inteso, la disattenzione per ciò che non sia materiale o quantificabile, e la mancata considerazione di quegli aspetti della relazione interpersonale che vanno al di là dello scambio «quid pro quo».

Ciò, da un lato, ha limitato la sua capacità di comprensione della realtà economico-sociale, e dall'altro, ha contribuito a diffondere una cultura economica che esclude alcune importanti dimensioni dell'uomo. Sono molti gli economisti che avvertono al riguardo un certo disagio. I tentativi di esprimere questo disagio in forma di critica e, in alcuni casi, anche di proposte, non mancano.

Ma una visione alternativa sufficientemente coerente, a cui sia riconosciuta una dignità scientifica, non si vede ancora. La sfida è di riuscire ad affrontare senza perdere troppo in scientificità la complessità della natura umana, di un uomo «a tutto tondo», fatto non solo di materia e di ragione, ma anche di spirito e di re-

²⁴ M. Lutz e K. Lux, *The Challenge of Humanistic Economics*, Benjamin Cummings, Menlo Park (Calif.) 1979.

lazione. O, se vogliamo, di portare a termine la maturazione dell'«homo oeconomicus» da individuo a persona.

Certo, la strada da percorrere prima che ciò possa avvenire è ancora lunga. Mi viene in mente la risposta di Charles de Foucauld a chi gli faceva notare che nel deserto per far crescere un albero ci vogliono molti decenni: «Allora non c'è un giorno da perdere!».

La stessa cosa si può dire riguardo al nostro modo di pensare la vita economica. Anche qui non c'è tempo da perdere: occorre intensificare la semina. Con la speranza che nel frattempo, come è spesso avvenuto, anche la prassi dia alla teoria degli stimoli a rinnovarsi.

BENEDETTO GUI