

# Riflessioni epistemologiche sulla teoria economica

di *Marina Albanese*

## Introduzione

L'abbandono della visione classica della scienza economica, intesa come lo studio delle vie del benessere che passano attraverso l'approvvigionamento delle cose ed anche l'analisi dei tipi di comportamenti sociali che la realtà economica determina, in favore di una visione dell'economia per la quale gli aspetti sociali nelle scelte degli agenti non sono rilevanti, ha recentemente creato molte difficoltà agli economisti nello spiegare come mai a maggiore ricchezza non si associ maggior benessere e ha reso apparentemente inspiegabili comportamenti altruistici e solidali. In questo ambito, ed in risposta a tali problematiche, si collocano i recenti filoni di ricerca basati sull'assunzione che l'identità delle controparti assume un peso nelle scelte degli agenti economici e per i quali gli aspetti sociali dell'interazione umana costituiscono una risorsa per lo sviluppo, come accade in particolare per le teorie relative al capitale sociale, identificato con la capacità di cooperare per il raggiungimento di un obiettivo comune legato a situazioni di fiducia diffusa oppure definito, in taluni casi, come reti di *network*.

Nel presente lavoro, prendendo spunto da alcuni paradossi della realtà attuale che la teoria economica non riesce completamente a spiegare con i suoi tradizionali strumenti, si mettono in evidenza le carenze esplicative dell'attuale metodologia di analisi tentando, nel contempo, di individuare nuovi probabili sentieri di sviluppo epistemologico della scienza economica.

Il contributo è così articolato: nel primo paragrafo si analizzano le diverse visioni della scienza economica in merito alla connessione esistente tra aspetti economici ed aspetti sociali; nel secondo paragrafo si rappresentano tre paradossi delle moderne economie di mercato: il paradosso della felicità, il paradosso della fiducia ed il paradosso dei beni comuni. Nel terzo paragrafo si descrivono alcuni nuovi approcci microeconomici

includenti elementi sociali e relazionali e nel quarto paragrafo si approfondiscono le loro possibili estensioni all'analisi macroeconomica/aggregata. Nelle conclusioni si ribadisce la necessità e l'importanza di un costante colloquio tra discipline filosofiche, economiche e sociali per accrescere il potenziale esplicativo della teoria economica.

### **1. La dimensione sociale dell'agente economico: i diversi approcci metodologici**

Nella visione degli economisti classici l'analisi dell'economia era poco differenziata da quella delle istituzioni che ne regolavano il funzionamento e, in tale prospettiva, essi individuavano tra le finalità della scienza economica, da un lato, lo studio delle vie del benessere che passano attraverso l'approvvigionamento delle cose e, dall'altro, l'analisi dei tipi di comportamenti sociali che la realtà economica determina.

L'idea che la personalità dell'uomo fosse influenzata dall'ambiente e dalle istituzioni sociali era fortemente radicata in illustri economisti del passato; Smith, Stuart Mill e Marshall ritenevano infatti fondamentale comprendere il ruolo esercitato dalle condizioni ambientali nella spiegazione dei comportamenti degli agenti economici.

Per Smith ogni società tendeva a produrre i tipi di personalità che erano espressione dei valori in essa particolarmente apprezzati. Nella *Ricchezza delle nazioni* l'autore chiariva che la personalità è determinata dai tre ruoli principali della società capitalistica: proprietari terrieri, capitalisti e salariati<sup>1</sup>. I primi, che percepiscono rendite pur non svolgendo alcuna attività, tendono ad essere pigri ed indolenti, i secondi, sottoposti alla continua pressione della concorrenza, diventano avidi e spietati e i terzi, a causa della divisione del lavoro, svolgendo generalmente attività sempre più alienanti ed in cui non è richiesta alcuna partecipazione individuale, tendono ad abbruttirsi. L'attività lavorativa, con il ruolo svolto dall'individuo in tale ambito, determinava pertanto per Smith il comportamento dell'individuo anche in ambito extra lavorativo a seconda dei valori che esso tendeva a privilegiare.

A tal proposito il liberale democratico Mill credeva profondamente nelle possibilità di miglioramento degli individui nella loro singolarità e della società nel suo insieme. L'individualismo divenne un connotato essenziale della filosofia politica di Mill, ma egli lo intese senza alcun contrasto con un forte apprezzamento dell'importanza della società. Il problema

<sup>1</sup> A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford 1976.

della società, infatti, era di stabilire un giusto e fecondo rapporto tra il singolo e l'insieme, di impedire al primo di chiudersi sterilmente in se stesso e al secondo di fagocitare e annullare l'altro, valorizzando l'individuo per costruire una società basata sulla solidarietà. Mill sosteneva che l'economia politica, per raggiungere tale scopo, doveva fondarsi sulla conoscenza delle norme che determinano la personalità dell'uomo. Nelle *Considerazioni sul governo rappresentativo* lo studioso pose al centro della sua analisi la tesi che "non vi è dubbio che il tipo passivo del carattere è favorito dal governo di uno solo o dei pochi, e il tipo attivo capace di promuovere se stesso da quello dei molti"<sup>2</sup>.

Marshall, infine, riteneva che la personalità degli individui fosse forgiata dalla religione e, soprattutto, dal lavoro, in relazione alle sue modalità di svolgimento ed ai pensieri che esso ispirava<sup>3</sup>. La concorrenza e la proprietà privata, tipiche del capitalismo, erano per l'illustre economista necessarie per combattere la pigrizia, ma anche potenzialmente dannose perché potevano condurre all'egoismo e all'indifferenza per le sorti altrui; in tale ambito, il ruolo dello scienziato sociale era quello di stimolare gli uomini a coltivare le motivazioni etiche per un miglioramento della società.

Negli ultimi decenni dell'Ottocento questa impostazione fu accantonata e prese corpo una nuova visione dei rapporti tra l'analisi economica e quella delle istituzioni per cui l'analisi stessa assumeva una prospettiva generale ed astorica. Da quel momento in poi lo studio dei fenomeni economici fu separato in modo netto e rigoroso dallo studio delle istituzioni e dalla loro influenza sullo sviluppo e tutti gli economisti si concentrarono sullo studio della ricchezza delle nazioni e dei mezzi per raggiungere maggior reddito, tralasciando gli altri aspetti. A partire dagli economisti neoclassici e da quelli di scuola austriaca<sup>4</sup>, infatti, lo stretto intreccio tra aspetti sociali, economici e istituzionali, caratterizzante l'approccio dei classici, fu accantonata, e il tipico esempio di svuotamento di contenuto sociale delle relazioni economiche è fornito dall'ipotesi di funzionamento implicita nei modelli di equilibrio generale che si ispirano al lavoro di Walras, nei quali l'interazione di mercato è ridot-

<sup>2</sup> J. Stuart Mill, *Considerations on Representative Government*, New York, 1861.

<sup>3</sup> A. Marshall, *Principi di economia politica*, 1890 (trad. it. Torino 1959).

<sup>4</sup> La scuola austriaca è una scuola di pensiero economico che proclama una stretta aderenza all'individualismo metodologico e, di conseguenza, sostiene che l'unica teoria economica valida debba derivare logicamente dai principi basilari dell'azione umana, ispirati dal desiderio di massimizzare l'utilità individuale derivante dal consumo dei beni. I suoi più famosi esponenti sono Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Friedrich von Wieser, Ludwig von Mises, Friedrich Hayek.

ta alla trasmissione di informazioni codificate, favorita dalla mediazione di un banditore. In uno schema così strutturato gli agenti non hanno neppure bisogno di incontrarsi, dal momento che si limitano a trasmettere al banditore un elenco di proposte di acquisto e vendita, a loro volta basate sulle proprie preferenze e sulle dotazioni iniziali di una certa gamma di beni di mercato<sup>5</sup>.

La logica di tale operazione, legata agli indubbi vantaggi in termini di semplicità sul piano operativo, ha determinato una progressiva perdita del potenziale esplicativo dell'analisi economica. In anni più recenti, esauritasi la fase del grande sviluppo, il rapporto tra economia e società è diventato problematico e le difficoltà economiche e sociali degli anni Settanta hanno scosso un presupposto essenziale sul quale si basava la tradizionale divisione del lavoro: quello della tendenziale convergenza delle forme di organizzazione dei paesi economici più sviluppati.

Un grosso enigma della storia dell'uomo è infatti la comprensione delle ragioni dei diversi sentieri di sviluppo. Come si spiegano le svariate forme di evoluzione delle società, così diversificate? In fondo tutti discendono dalle stesse preistoriche bande di cacciatori e raccoglitori<sup>6</sup>. La contraddizione è ancora più stridente dal punto di vista della tradizionale teoria neoclassica del commercio internazionale. In base ad essa i sistemi economici, che scambiano tra loro beni, servizi e fattori della produzione, dovrebbero gradualmente convergere nel tempo. Ma la realtà è ben diversa. La risposta poggia sulla differenza tra istituzioni e organizzazioni e sul loro interagire. "Le istituzioni, unite ai tradizionali vincoli della teoria economica, definiscono l'insieme delle opportunità di una società e sorgono per ridurre l'incertezza presente nei rapporti tra gli uomini. Le organizzazioni a loro volta sono create per sfruttare quelle opportunità, ma nel corso del loro sviluppo inevitabilmente alterano le istituzioni esistenti"<sup>7</sup>. Accade, di conseguenza, che spesso le istituzioni sono create per servire gli interessi di coloro che hanno il potere contrattuale per imporre le proprie regole. In un mondo con costi di transazione nulli, la forza contrattuale non influenza l'efficienza dei risultati, ma in uno con costi di transazione positivi, esse indirizzano il cambiamento economico di lungo periodo.

<sup>5</sup> B. Gui, *Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali*, in S. Zamagni e P. Sacco (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico, verso un nuovo paradigma di razionalità*, Il Mulino, Bologna 2002, pp. 15-66.

<sup>6</sup> D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990.

<sup>7</sup> Ivi, p. 29.

## 2. Crisi dei paradigmi tradizionali. I tre paradossi dell'economia attuale

Oggi lo studio del benessere soggettivo in economia è diventato una “boom industry”<sup>8</sup>. Il motivo di tanto interesse per la questione appare essere intuitivo. Un mondo di insoddisfatti tende ad essere gravato da enormi costi economici e sociali perché tende a produrre devianza, disadattamento, emarginazione, difficoltà di integrazione, disagi mentali, e più in generale instabilità sociale.

Il disagio degli economisti nello spiegare le cause delle problematiche evidenziate e non solo riteniamo sia sintetizzabile nell'esistenza di tre paradossi:

1. il paradosso della felicità;
2. il paradosso della fiducia;
3. il paradosso dei beni comuni.

### 2.1. Il paradosso della felicità

Recentemente si è sviluppato un intenso dibattito multi-disciplinare sorto in seguito all'evidenza empirica riguardante il diffuso disagio esistente nelle società a reddito avanzato. L'indicatore più collaudato che mette in evidenza questo disagio è il cosiddetto “*subjective well-being*”, vale a dire la percezione che gli individui hanno della propria vita e del grado di soddisfazione che provano per essa. Questo indicatore della felicità delle persone, per quanto sintetico, ha il vantaggio d'essere stato rilevato da diversi decenni e in molti paesi del mondo e si è verificato che stenta a crescere nel tempo in diversi paesi, come il Giappone, o diminuisce, come negli USA, nonostante il reddito pro-capite abbia avuto una evidente tendenza a crescere<sup>9</sup>. Questo costituisce per gli economisti un paradosso, definito “paradosso della felicità” o “paradosso di Easterlin”<sup>10</sup>, in quanto gli economisti sono abituati a pensare al reddito come ad un buon indicatore di benesse-

<sup>8</sup> Financial Times, 8/4/03.

<sup>9</sup> Cfr. L. Bruni e P. Porta, *Felicità ed economia*, Guerini & Associati, Milano 2004.

<sup>10</sup> Nel 1974 l'economista e demografo americano Richard Easterlin, riprendendo studi empirici sulla felicità delle persone, apriva il dibattito attorno al “paradosso della felicità”. Easterlin utilizzò due tipi di dati. I primi erano forniti da questionari di tipo qualitativo (à la Galloup, elaborati originariamente dal World Survey), che si basavano su domande generali circa la valutazione qualitativa della propria felicità.

re<sup>11</sup>. Nel suo pionieristico contributo Easterlin spiegava il paradosso sulla base della teoria del “reddito relativo” di Duesenberry, la quale ipotizzava che l'utilità che una persona trae dal proprio consumo non è funzione del livello assoluto del suo consumo, ma di quello relativo, cioè del rapporto tra il suo livello di consumo e quello degli altri<sup>12</sup>. Pertanto, se il suo reddito (o consumo) aumenta ma quello del “vicino” aumenta di più, la sua utilità diminuisce a fronte di un aumento di reddito e di consumo<sup>13</sup>.

Una seconda spiegazione del “paradosso della felicità” si basa sugli studi degli psicologi Brickman e Campbell, i quali nel 1971 avevano esteso allo studio della felicità individuale e collettiva la teoria del livello di adattamento, e concludevano che i miglioramenti delle circostanze oggettive della vita (reddito e ricchezza inclusi) non producono effetti reali sul benessere delle persone. Negli ultimi anni molti economisti hanno attinto a questi studi fondando la teoria del *set point*. In base a questa teoria esisterebbe un livello di felicità che rimane pressoché costante nell'arco della vita, poiché è legato a caratteristiche più o meno innate degli individui. I vari *shocks* che si verificano nel corso dell'esistenza hanno solo effetti temporanei sulla nostra felicità, e dopo un breve periodo nel quale l'evento produce effetti reali, siamo inevitabilmente portati a tornare al livello di riferimento (*set point*). Daniel Kahneman, premio Nobel per l'economia 2002, che negli ultimi anni ha esplorato molto questo filone di ricerca, così si esprime: “Gli individui esposti ad eventi che cambiano il corso della loro vita dopo un periodo di tempo più o meno lungo ritornano al livello di benessere che caratterizza la loro personalità, qualche

<sup>11</sup> L. Bruni, *L'economia la felicità e gli altri. Un'indagine su beni e benessere*, Città Nuova, Roma 2004.

<sup>12</sup> J. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge 1949, p. 32.

<sup>13</sup> Oggi molti autori propongono di spiegare il “paradosso della felicità” ricorrendo all'ipotesi del reddito relativo (R. Frank, *The frame of reference as a public good*, in *Economic Journal*, 107, 1997, pp. 1832-47; H. Hollander, *On the Validity of Utility Statements: Standard Theory versus Duesenberry's*, in *Journal of Economic Behavior and Organization*, N. 45(3), 2001, pp. 227-49; R. Layard, *Happiness: Has Social Science a Clue? Three Lectures*, LSE: Lionel Robbins Memorial Lectures 2003-2003, 3-4-5 March, London School of Economics). Interessante è a tal proposito uno studio svolto su 10.000 lavoratori inglesi (A. E. Clark e A. J. Oswald, *Satisfaction and Comparison Income*, in *Journal of Public Economics*, N. 61(3), 1996, pp. 359-381) dal quale è emerso che minore è il livello di reddito del loro gruppo di riferimento (collegi di lavoro, stesso livello di istruzione, status sociale) maggiore è il livello di soddisfazione delle persone intervistate. Nella stessa direzione va una ricerca empirica (D. Neumark e A. Postlewaite, *Relative income concerns and the rise in married women's employment*, in *Journal of Public Economics*, LXX, 1998, pp. 157-183) che ha mostrato che la soddisfazione del coniuge è relativamente minore se l'altro coniuge guadagna di più.

volta generando esiti buoni o cattivi in grado di ristabilire questo livello caratteristico”<sup>14</sup>. Da questi risultati sperimentali derivano conclusioni tendenzialmente sfavorevoli per la desiderabilità delle politiche redistributive. Una terza spiegazione del “paradosso della felicità” si basa sull’*hedonic treadmill*: l’aumento del reddito spinge verso l’alto anche le nostre esigenze, esattamente come in un tappeto rullante, dove corriamo ma siamo sempre al medesimo punto, perché con noi corre anche il tappeto sotto i nostri piedi. Kahneman distingue tra due tipi di *treadmill effect*: lo *hedonic treadmill* e il *satisfaction treadmill*<sup>15</sup>. Lo *hedonic treadmill* deriva dalla teoria del livello di adattamento: quando abbiamo un reddito minore ci accontentiamo, per esempio, di un’automobile utilitaria la quale ci dà un livello di benessere pari, diciamo, a 3; quando il nostro reddito aumenta acquistiamo una nuova auto berlina, la quale, dopo aver provocato un miglioramento di benessere per qualche mese (poniamo a 5), ci darà poi lo stesso benessere dell’utilitaria, perché opera un meccanismo psicologico di adattamento edonico. Il *satisfaction treadmill*, invece, dipende dal livello di aspirazione, che segna il confine fra i risultati soddisfacenti e quelli insoddisfacenti. Quando migliora il reddito, accade che il miglioramento induce la gente a richiedere continui e più intensi piaceri per mantenere lo stesso livello di soddisfazione. Il *satisfaction treadmill* opera dunque in modo che la felicità soggettiva (l’autovalutazione della felicità) rimanga costante nonostante la felicità oggettiva migliori. Così, per tornare all’esempio dell’auto, probabilmente con la nuova auto il benessere oggettivo è maggiore, ma poiché con le nuove circostanze reddituali le mie aspirazioni circa l’auto “ideale” sono aumentate, sperimenterò lo stesso livello di soddisfazione<sup>16</sup>.

La letteratura richiamata si concentra sulle variabili tradizionali della scienza economica, vale a dire il reddito, la ricchezza, il consumo, nei loro valori effettivi o attesi. Anche la teoria che spiega il paradosso della felicità basandosi sul *treadmill* posizionale<sup>17</sup>, è in fondo basata sull’estensione del concetto tradizionale di esternalità (negativa)<sup>18</sup>. Molti degli attuali teorici della felicità in economia tentano quindi di risolvere il “paradosso della

<sup>14</sup> L. Bruni e P. Porta, *Felicità ed economia*, cit., pp. 96-97.

<sup>15</sup> *Ibidem*.

<sup>16</sup> R. A. Easterlin, *Income and Happiness: Towards a Unified Theory*, in *The Economic Journal*, 111, 2001, pp. 465-484.

<sup>17</sup> R. Frank, *The frame of reference as a public good*, in *Economic Journal*, 107, 1997, pp. 1832-47; R. Layard, *Happiness: Has Social Science a Clue? Three Lectures*, LSE: Lionel Robbins Memorial Lectures 2003-2003, 3-4-5 March, London School of Economics.

<sup>18</sup> M. Pugno, *Più ricchi di beni, più poveri di rapporti interpersonali*, in L. Bruni e P.L. Porta (a cura di), *Felicità ed Economia*, Guerini, Milano 2004, pp. 192-216.

felicità” modificando la specificazione della funzione d'utilità, e considerando eventualmente i cambiamenti delle preferenze nel tempo<sup>19</sup>.

## 2.2. Il paradosso della fiducia

La teoria della scelta razionale caratterizzante la teoria economica si fonda su una grammatica minima dell'agire sociale e spiega i comportamenti umani secondo il seguente schema: le scelte sono compiute sulla base delle informazioni e delle preferenze degli individui in base ad un criterio di scelta razionale, quale la massimizzazione dell'utilità, sulla base di un ordine di preferenze ordinate, un insieme di informazioni complete e un efficiente calcolatore interno.

L'apparato analitico della teoria è scarno e si fonda epistemologicamente sugli assunti di individualismo e comportamento utilitaristico tipici della microeconomia.

L'individualismo metodologico caratterizzante la teoria economica ci ha portato a risultati sub-ottimali in quanto, se cade il postulato delle informazioni totalmente controllate ed il riconoscimento che le informazioni disponibili sono distribuite asimmetricamente tra i soggetti, due soggetti razionali, nel tentativo di massimizzare la loro utilità individuale, ottengono come esito della loro interazione un risultato peggiore di quello che avrebbero ottenuto se fossero stati capaci di vincolarsi a un comportamento fiducioso ed affidabile.

La crisi finanziaria che stiamo vivendo ha drammaticamente messo in luce le conseguenze di un improvviso crollo generalizzato di fiducia nelle persone e nelle istituzioni. L'inquinamento delle relazioni deriva da una visione dell'economia esclusivamente fondata sul contratto e basata su una visione antropologica in cui l'altro è visto come un limite, una minaccia e non un potenziale partner o una risorsa. Tale visione ha permeato non solo gli scambi anonimi dei mercati mondiali, ma anche le relazioni all'interno delle organizzazioni e ha portato all'erosione se non alla distruzione di risorse economiche fondamentali, benché di natura immateriale, come le motivazioni intrinseche, la reciprocità, la fiducia e la gratuità.

Vi sono settori nei quali la fiducia è una componente più importante delle altre nella determinazione dei termini dello scambio e che risentono in maniera particolarmente rilevante del paradosso della fiducia. Si pensi al settore bancario in cui la fiducia inerente all'attendibilità della promessa di

---

<sup>19</sup> M. Gilli, *Fertilizzazioni incrociate tra economia, psicologia e scienze sociali*, lettura plenaria al XLIV Meeting Scientifico della Società Italiana degli Economisti, 2003.

restituzione del debito costituisce un elemento fondamentale del contratto: se essa viene a mancare le imprese non ottengono finanziamenti e l'economia si arresta. In uno studio di Guiso, Sapienza e Zingales<sup>20</sup> trovano, infatti, una relazione significativa tra la presenza di fiducia generalizzata all'interno di una data nazione e il suo grado di sviluppo finanziario, misurato da fattori quali, tra gli altri, le scelte di portafoglio delle famiglie, l'uso degli assegni, la disponibilità di prestiti a favore di famiglie e imprese e la disponibilità di prestiti informali. Zak e Knack hanno, inoltre, verificato il legame esistente tra fiducia generalizzata e crescita economica, rilevando che, se negli USA il livello di fiducia invece di diminuire – come è accaduto –, aumentasse, si produrrebbe un reddito disponibile pro-capite molto elevato<sup>21</sup>.

Nonostante l'importanza che a livello economico riveste la fiducia, l'approccio economico, davanti alla difficoltà di far rientrare comportamenti fiduciari nelle categorie economiche tradizionali, li fa sparire surrettiziamente o li trasforma in altro; altri moventi, altre ragioni, altre finalità sempre e comunque strettamente legate all'idea di interesse individuale<sup>22</sup>.

### 2.3. Il paradosso dei beni comuni

L'idea-base del rapporto consumo privato/bene comune su cui si è fondata la scienza economica era più o meno la seguente: una società civile, dove ciascuno persegue semplicemente i propri interessi, funziona normalmente bene (meglio, se confrontata con altri sistemi) perché la cura dei propri interessi è espressione nei cittadini di virtù civile. È questa, nella sua essenza, l'idea racchiusa dalla metafora più famosa del pensiero economico, quella della smithiana “mano invisibile”: ciascuno persegue interessi privati e la società si ritrova provvidenzialmente anche con il bene comune. Anche per questa ragione, e in polemica con i moralisti a lui precedenti e contemporanei (Mandeville o Rousseau), per Smith l'interesse personale non è un vizio ma è una virtù: è la virtù della prudenza. Questa operazione “semantica” (*self-interest* che cambia significato morale e da vizio, l'avarizia, diventa una virtù, la prudenza) è stata alla base della legittimazione etica della nascente Economia politica e dell'Economia di mercato che ha svol-

<sup>20</sup> L. Guiso, P. Sapienza e L. Zingales, *The Role of Social Capital in Financial Development*, in *American Economic Review*, 94 (3), 2004, pp. 526–556.

<sup>21</sup> P. J. Zak e S. Knack, *Trust and growth*, in *Economic Journal*, 111, 1998, pp. 295-321.

<sup>22</sup> V. Pelligra, *I Paradossi della Fiducia: Strategie Razionali e Relazioni interpersonali*, Il Mulino, Bologna 2007.

to una importante funzione di civilizzazione del mondo, se lo confrontiamo con il regime feudale<sup>23</sup>. Tali visioni, tuttavia, funzionano in società semplici dove il bene dei singoli è direttamente anche il bene di tutti, dove i beni sono soprattutto privati. Se invece i beni diventano comuni, se i beni economici più importanti e strategici per noi e per i nostri posteri, sono, ad esempio, le energie non rinnovabili, foreste, laghi, mare, beni ambientali, acqua, discariche, ma anche la gestione di un condominio o la convivenza nelle città multietniche, il discorso si complica terribilmente. Accade cioè che la virtù della prudenza non è più automaticamente una virtù del mercato poiché non è più vero che ricercare l'interesse privato produce anche bene comune, anzi accade che il bene individuale produca male comune.

Il più grande cambiamento della società globalizzata e post-moderna ha proprio a che fare con il tema dei beni comuni, che stanno diventando la regola, non l'eccezione. Uno dei primi studiosi a porre la questione di quella che definì la "tragedia dei beni comuni", fu nel 1968 D. Hardin, un biologo, che pose all'attenzione degli studiosi un problema che, nella gestione di molti fenomeni collettivi, si può identificare come una tragedia ossia, una situazione nella quale non esiste una soluzione ottima, perché ogni scelta comporta dei costi alti. Nel caso della crescita della popolazione, dell'ambiente e dei beni collettivi o comuni (*commons*), la situazione è spesso quella di una tensione tra la libertà degli individui e la distruzione delle risorse stesse: come se la moneta con cui si paga la conquista della libertà (e l'assenza di mediatori gerarchici e sacrali) sia quella della distruzione delle risorse comuni dalle quali dipende la sopravvivenza delle nostre comunità, delle risorse che ci fanno vivere (come l'ambiente o l'acqua).

Noto, e ormai classico, è l'esempio che Hardin riporta nel suo contributo relativo al pascolo comune e libero, dove ogni contadino di quella comunità porta a pascolare le proprie mucche. La scelta che massimizza la libertà e l'interesse individuale è quella di aumentare di una unità il bestiame al pascolo, poiché il vantaggio individuale è +1, mentre la diminuzione del bene comune "erba" è soltanto una *frazione* di -1 poiché il danno si ripartisce su tutti gli altri contadini: il beneficio individuale di aumentare l'uso del bene comune è maggiore del costo individuale. Nelle società tradizionali (normalmente piccole) c'era essenzialmente uno strumento: la gerarchia, che consentiva a qualcuno o a pochi, normalmente sulla base di una legittimazione, di scegliere per tutti. In questo contesto gerarchico (tipicamente antico, e presente ancora oggi in molte comunità) la tragedia

<sup>23</sup> L. Bruni, *Il significato del limite nell'economia dei beni comuni*, Sophia – Ricerche su i fondamenti e la correlazione dei saperi – 2011/2, pp. 212-225.

dei *commons* semplicemente non si pone, poiché non c'è un contrasto tra libertà individuale e bene comune, perché non esistono le libertà individuali. In quelle società il bene del re coincide con il bene del popolo, poiché la “funzione da massimizzare” è essenzialmente una sola. In questa visione è il re che pone dei limiti e tutti li rispettano coercitivamente. La tragedia dei *commons* per emergere ha bisogno dell'esistenza della libertà degli individui: per questo essa è tipicamente un problema moderno. Se un bene non appartiene a nessuno, ma è liberamente accessibile, vi è una tendenza a sovrasfruttarlo. L'individuo che si appropria del bene comune, deteriorandolo, gode per intero del beneficio mentre sostiene solo una piccola parte del costo in quanto questo verrà socializzato. Poiché tutti ragionano nello stesso modo, il risultato è il saccheggio del bene.

La teoria economica tradizionale non è in grado di cogliere la necessità di coordinamento tra gli individui che, se continuano a comportarsi come soggetti egoisti e massimizzanti, determinano la distruzione del bene comune con uno svantaggio anche per essi stessi che hanno contribuito, con il loro egoismo, a distruggerlo in maniera non reversibile. In risposta a tale problematica, la scienza economica, ha proposto in questi ultimi decenni alcune soluzioni alla tragedia dei *commons*. Innanzitutto, ha tradotto il problema dei *commons* nel linguaggio della Teoria dei Giochi, mostrando che la tragedia di Hardin è in realtà un dilemma del prigioniero: esiste cioè una strategia razionale per l'individuo ma che poi si rivela non essere ottima né collettivamente né individualmente. Altre due soluzioni classiche sono il contratto sociale (à la Hobbes) e l'etica individuale<sup>24</sup>.

La soluzione *hobbesiana* punta tutto sullo Stato (che crea un sistema di sanzioni e di istituzioni per implementarle e i soggetti razionali comprendono che, se non si auto-limitano la libertà individuale e non riescono a coordinarsi tra di loro, uscire dalla tragedia e raggiungere un risultato migliore per tutti è impossibile. L'altra soluzione punta, anche come reazione, alla sfiducia delle soluzioni top-down, sull'etica individuale (sia essa kantiana o di altra ispirazione): in tal caso un soggetto interiorizza la norma etica (“non inquinare l'ambiente”, ad esempio) e la segue perché sa che, una volta interiorizzata, è più felice seguendo quella data condotta morale.

---

<sup>24</sup> *Ibidem*.

### 3. La revisione dell'approccio economico: i beni relazionali, il microcredito, il capitale sociale

L'attenzione della teoria economica verso le interazioni personalizzate sta crescendo rapidamente negli ultimi anni. Mentre l'impostazione neoclassica si basava prevalentemente su caratteristiche oggettive degli agenti (dotazioni e preferenze), e sull'idea di agente rappresentativo "anonimo", da qualche anno, sempre più spesso si tiene conto di elementi che hanno a che fare con le relazioni tra gli agenti. In particolare, la teoria più recente sta mettendo in luce, teoricamente come empiricamente, quanto la qualità di queste relazioni entri nella valutazione del benessere soggettivo e nella pubblica felicità<sup>25</sup>.

Facendo riferimento ai paradossi descritti in precedenza, che costituiscono solamente alcuni esempi che mettono in evidenza l'inadeguatezza esplicativa dell'attuale approccio economico, riteniamo sia necessario che gli studi sulla felicità dialoghino con l'approccio delle *capabilities*, sviluppato soprattutto da Sen. L'analisi di Sen affianca l'*happiness*, per andare oltre: il rimando marxiano ad "un movimento assoluto del divenire" è in Sen fioritura di tutte le capacità umane. L'uomo non persegue la ricchezza in quanto tale, ma essa ha un'importanza esclusivamente strumentale e contingente: la ricchezza è sempre in funzione di qualche altro obiettivo (attività che permette di fare, delle libertà che consente di raggiungere).

Le riflessioni di Sen si estendono anche ai *global commons* come l'acqua "il problema importante è dato dal fatto che i Paesi industrializzati utilizzano una quota sproporzionatamente maggiore di ciò che definiscono "i beni collettivi globali", ovvero il patrimonio di aria, acqua e altre risorse naturali di cui noi tutti, collettivamente, possiamo fruire"<sup>26</sup>. Il premio Nobel per l'Economia 2009 Elinor Ostrom insieme al suo gruppo di ricerca interdisciplinare ha paventato l'esistenza di una "terza via" tra Stato e mercato, analizzando le condizioni che devono verificarsi affinché le *common properties* non degenerino. Pur in assenza di un'entità che possa vantare diritti di proprietà esclusivi, a fare la differenza è l'esistenza di una comunità, l'appartenenza alla quale impone agli individui certi diritti di sfruttamento del bene comune, ma anche determinati doveri di provvedere alla sua conservazione. Manutenzione e riproduzione sono sanzionati dalla comunità stessa attraverso l'inclusione di chi ne rispetta le regole e l'esclusione di chi

<sup>25</sup> P. L. Sacco e S. Zamagni, *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Bologna 2002; B. Gui e R. Sugden (a cura di), *Economics and social interactions: Accounting for interpersonal relations*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.

<sup>26</sup> A. Sen, *Sviluppo sostenibile e responsabilità*, in *Il Mulino*, 4/2010, pp. 554-566.

non le rispetta.

Il lavoro di Ostrom trova punti di contatto con la teoria dei giochi, in particolare con quei filoni di ricerca che attraverso il concetto di gioco ripetuto mostrano come gli esiti distruttivi e socialmente non ottimali (equilibri di Nash, di cui la stessa “*tragedy of the commons*” è in fondo un esempio) possano essere evitati se nella ripetizione del gioco gli attori “scoprono” il vantaggio di comportamenti cooperativi, che a quel punto possono essere codificati in vere e proprie istituzioni. È interessante anche notare come il “comunitarismo” della Ostrom trovi qui un punto di contatto con “l’anarchismo” antistatale; ma Ostrom enfatizza piuttosto l’importanza della comunità, della democrazia partecipativa, della società civile organizzata, delle regole condivise e rispettate in quanto percepite come giuste e non per un calcolo di convenienza.

Con riferimento al paradosso della fiducia, negli ultimi anni si è sempre più affermata l’idea che la crescita di un’economia, così come la sua efficienza politica, dipendono non solo dalla dotazione di capitale fisico ed umano, ma da elementi inerenti la struttura delle relazioni sociali che caratterizza quel sistema economico, genericamente definiti, nel loro insieme, capitale sociale, in cui la fiducia e le reti relazionali rappresentano i costituenti fondamentali. La teoria economica del capitale sociale si interessa di quelle istituzioni e di quelle norme che plasmano le relazioni sociali e influenzano la performance economica di una società, attraverso la riduzione di comportamenti opportunistici ed il contestuale sviluppo di comportamenti cooperativi.

Il concetto di capitale sociale compare per la prima volta nei lavori presenti nella teoria sociologica classica, in particolare nelle ricerche di Marx ed Engels sulla solidarietà di classe, anche se l’elaborazione vera e propria del concetto nel suo significato più moderno si deve a Bourdieu, Putnam e Coleman<sup>27</sup>. L’interdisciplinarietà della ricerca sul capitale sociale (sono coinvolte quanto meno sociologia ed economia) ha prodotto eterogeneità nella definizione stessa del concetto ed ha implicato altrettante ipotesi inerenti alla sua accumulazione<sup>28</sup>. Alla prospettiva individualistica o microeconomica, per la quale il capitale sociale è da considerarsi una risorsa di cui possono disporre gli individui o, in ambito produttivo, le

<sup>27</sup> P. Bourdieu, *The Forms of Capital*, in J. G. Richardson (a cura di), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York 1986; R. Putnam, *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton 1993; J. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, *American Journal of Sociology*, 94, 1998, pp. 95-120.

<sup>28</sup> Questo paragrafo, riproduce con numerose integrazioni, una parte del saggio di M. Albanese, *L’impresa autogestita e il capitale sociale*, *Rivista della Cooperazione*, 2, 2007, pp. 32-52.

imprese, si è affiancata una prospettiva aggregata o macroeconomica, per la quale il capitale sociale può essere identificato con la rete di conoscenze e la condivisione di valori di una comunità locale che possono favorire la fiducia, la cooperazione e la sanzione di comportamenti opportunistici; in questa seconda prospettiva il capitale sociale è visto come una condizione per lo sviluppo. Il ruolo positivo del capitale sociale nei fenomeni di crescita e di sviluppo di aree è, perciò, considerato oggi uno dei temi più interessanti del dibattito economico, soprattutto di quello che ha per oggetto i temi dello sviluppo. Sebbene numerosi studi ne abbiano messo a fuoco le molteplici sfaccettature, infatti, la letteratura non è riuscita a scioglierne alcuni nodi strutturali: da un lato, l'analisi economica non fornisce una spiegazione chiara e dettagliata dei meccanismi attraverso i quali si generino processi di accumulazione del capitale sociale e dall'altro, i numerosi contributi inerenti allo studio delle relazioni esistenti tra crescita economica e capitale sociale non hanno svelato in maniera univoca i nessi di causalità e le dinamiche di breve e lungo periodo derivanti dall'interazione di essi<sup>29</sup>. È innegabile, tuttavia, che il capitale sociale assume un ruolo chiave nella comprensione degli aspetti relazionali delle comunità e, nonostante le difficoltà espresse da una parte della letteratura economica in merito alla sua misurabilità<sup>30</sup> e alle perplessità derivanti dalla impossibilità di definire in maniera univoca i nessi di causalità esistenti tra esso e lo sviluppo, è ormai innegabile che la sua presenza possa contribuire al miglioramento delle *performances* economiche<sup>31</sup>.

Restando nell'ambito di analisi relativo al paradosso della fiducia, una delle soluzioni alla sua declinazione in ambito finanziario è definibile

<sup>29</sup> Solow (*Notes on Social Capital and Economic Performance*, in P. Dasgupta e I. Serageldin (a cura di), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, World Bank, Washington DC, 1999) e Bowles e Gintis (*Social Capital and Community Governance*, in *The Economic Journal*, 112 (483), 2002, pp. 419-436), hanno sottolineato come sia difficile definire rigorosamente la fiducia, distinguere con precisione tra stock (capitale sociale) e flusso (interazione sociale). Più di recente Fehr (*On the Economics and Biology of Trust*, IZA Discussion Paper, n. 3895, dicembre 2008) ha evidenziato che la fiducia, alla base del capitale sociale, è difficilmente misurabile in quanto emerge endogenamente nei sistemi economici ed evidenziarne elementi di causalità è molto complicato.

<sup>30</sup> Per una rassegna critica della letteratura empirica inerente ai diversi metodi di misurazione del capitale sociale si consenta il riferimento a F. Sabatini, *Misurare il capitale sociale*, in G. Garofalo e F. Sabatini (a cura di), *Homo oeconomicus? Dinamiche imprenditoriali in laboratorio*, Il Mulino, Bologna 2008, pp. 73-102.

<sup>31</sup> Per una recente rassegna della letteratura economica inerente alle connessioni esistenti tra capitale sociale e crescita si consenta il rinvio a Y. K. Chou, *Three simple models of social capital and economic growth*, in *The Journal of Socio-Economics*, 35, 2006, pp. 889-912.

con una parola: microcredito, il cui ideatore, Yunus ha ricevuto il premio Nobel per la pace<sup>32</sup>. Il microcredito si propone come uno strumento di sviluppo economico che fa fronte all'esclusione finanziaria e favorisce la democratizzazione del credito. Esso si basa sulla fiducia che viene data alle persone prive di garanzie materiali per la restituzione del credito concesso, ma che hanno un'idea buona per guadagnarsi da vivere e non solo. Seguendo questo principio, oggi piccole esperienze si sono trasformate in una forma di finanziamento collaudato e replicato in tutto il mondo, con una certezza in più: la povertà, se c'è la volontà, può essere sconfitta.

Gli esempi citati costituiscono solamente alcune delle risposte più emblematiche ai paradossi caratterizzanti le attuali economie di mercato descritti in precedenza.

Davanti alle contraddizioni comportamentali della teoria della scelta razionale, impossibili da risolvere mediante gli stessi paradigmi che le hanno poste in essere, avanza l'ipotesi di sostituire alla nozione di individuo quella di persona, introducendo quindi una prospettiva relazionale, capace di superare il limite del non-tuismo (il trascendere dalla relazionalità) e di dirigere l'attenzione sull'io piuttosto che sul noi<sup>33</sup>. È a Wicksteed<sup>34</sup> che si deve l'introduzione del termine *non-tuismo*, per cui «La relazione economica non esclude dalla mia mente ogni altro eccetto me; essa include potenzialmente ogni altro eccetto te [...] È soltanto quando il tuismo guida la mia condotta che essa cessa di configurarsi come pienamente economica. È dunque privo di senso considerare l'egoismo come il tratto caratteristico della vita economica [...] La proposta di escludere le motivazioni benevolenti o altruistiche dall'ambito di studio dell'economia è [...] del tutto destituita di ogni senso [...] Caratteristica specifica di qualsiasi relazione economica non è l'egoismo ad essa sottesa, ma il non-tuismo»<sup>35</sup>.

---

<sup>32</sup> Muhammad Yunus ha ricevuto il premio Nobel per la pace nel 2006. Yunus e i suoi collaboratori hanno cominciato battendo a piedi centinaia di villaggi del poverissimo Bangladesh, concedendo in prestito pochi dollari alle comunità, somme minime che servivano per avviare progetti imprenditoriali. Un'azione che ha avviato anche un circolo virtuoso, con ricadute sull'emancipazione femminile, poiché Yunus ha fatto leva sulle donne per creare cooperative e promuovere il coinvolgimento di ampi strati della popolazione.

<sup>33</sup> S. Zamagni, *Economia e Etica. Saggi sul fondamento etico sul discorso economico*, AVE, Roma 1994.

<sup>34</sup> P. H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, L. Robbins (a cura di), Macmillan, London 1993, pp. 174-180.

<sup>35</sup> S. Zamagni, *Economia e Etica. Saggi sul fondamento etico sul discorso economico*, cit., p. 20.

#### 4. La necessità di una revisione dell'approccio macroeconomico

L'idea dell'uomo calcolatore massimizzante un'utilità legata soprattutto al consumo di beni materiali e guidato da egoismo e individualismo è stata nei fatti smentita dall'emergere di distorsioni interpretative della realtà e dall'emergere di paradossi che non è più possibile ignorare: "di fronte ad una diffusa scarsità materiale e ad una forte concentrazione dell'attività economica nella produzione di merci potrebbe forse essere perdonata. Ma la stragrande maggioranza degli economisti di oggi vive in paesi in cui la ricerca di una migliore qualità della vita passa in larga misura proprio attraverso le attività "uomo-uomo"<sup>36</sup>. Di conseguenza, la moderna teoria economica, coerentemente con la visione di individui autointeressati, ha cercato di sottolineare il ruolo strumentale che la natura relazionale dell'uomo riveste nell'ambito delle scelte economiche, rendendo gli scambi molto più complessi e problematici rispetto allo schema walrasiano e, in tale prospettiva, sono sorti nuovi filoni di ricerca in cui l'identità delle controparti e i loro comportamenti assumono un ruolo nelle decisioni economiche degli individui<sup>37</sup>. Le risposte a tutti gli interrogativi che ne sono scaturiti non potevano essere trovate unicamente nel paradigma economico tradizionale, ma richiedevano che si prendessero in considerazione le istituzioni ed il ruolo dei rapporti personali e delle reti di relazioni nel generare fiducia e scoraggiare l'opportunismo, portando ad un'immagine più complessa e variabile dell'attore economico non riconducibile a mere motivazioni utilitaristiche. Ciò ha indotto gli economisti a valutare l'importanza dei processi di costruzione dell'identità collettiva e ad assumere che anche gli aspetti sociali dell'interazione umana sono capaci di generare benessere e possono costituire una risorsa per lo sviluppo.

La teoria microeconomica ha fatto passi da gigante sulla strada della capacità esplicativa delle scelte degli individui, ma la teoria macroeconomica continua ancora troppo ad essere legate ai vecchi paradigmi in cui dominano finanza, inflazione e politiche economiche vecchio stampo.

L'approccio delle teorie del capitale sociale, concetto mutuato dalla sociologia, costituisce infatti un tentativo di inclusione di aspetti sociali e

<sup>36</sup> B. Gui, *Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali*, in S. Zamagni e P. Sacco (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico, verso un nuovo paradigma di razionalità*, Il Mulino, Bologna 2002, pp. 15-66, spec. p. 16.

<sup>37</sup> La teoria dei costi di transazione di O. Williamson (*The economic institution of capitalism*, Free Press, New York 1985), il concetto di capitale umano (G. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, NBER, New York, 1975) o di organizational capital (E. C. Prescott e M. Visscher, *Capital*, in *Journal of Political Economy*, 88, 1980, pp. 446-460) sono esempi di teorie e formulazioni basate sull'identità degli agenti.

relazionali nell'ambito dell'analisi macroeconomica, ma la sua accettazione è ancora controversa e non si intravedono all'orizzonte nuovi approcci macro intrisi di relazionalità e socialità. Le statistiche sull'economia nazionale sono ancora rilevate e compilate sulla base delle ipotesi derivanti da tali modelli economici, avvalendosi di coefficienti monetari e ponendo l'enfasi sulla produzione e sul consumo di beni e servizi, sullo scambio e sulle transazioni di mercato. Sebbene molte città del mondo abbiano sviluppato propri indici della qualità della vita, usando in molti campi (salute pubblica, scienze ambientali, dati sui divari della povertà e diritti umani) metriche diverse dal denaro e dall'economia, i macroeconomisti continuano a ragionare secondo le vecchie metodologie, escludendo dalle proprie analisi, soprattutto in sede di calcolo del PIL, il capitale sociale di un paese (inteso come la sua capacità umana e organizzativa) e il capitale degli ecosistemi (foreste, biodiversità ecc.), ma anche gli investimenti pubblici in infrastrutture finanziati con la fiscalità generale.

## 5. Conclusioni

L'economia politica, nata con l'obiettivo di indicare le vie dello sviluppo e del benessere, allontanandosi dal sentiero tracciato dai grandi insegnamenti dei suoi padri fondatori ed accantonando il loro iniziale interesse per le istituzioni che regolano il comportamento degli individui e della società, si è sempre più isolata dalle altre discipline e ciò ha determinato il mancato raggiungimento di alcuni dei suoi obiettivi non solo perché, a differenza di quanto sarebbe dovuto accadere, non vi è stata convergenza nello sviluppo, ma anche perché gli abitanti dei paesi più ricchi, pur accrescendo la soddisfazione dei propri bisogni, hanno subito notevoli perdite in termini di benessere e felicità. È ormai evidente la necessità di una revisione di natura epistemologica della scienza economica. Si ritiene, infatti, che solamente una maggiore comunicazione con la filosofia, la sociologia e la psicologia sociale, possano consentire alla scienza economica di ritrovare un ruolo rinnovato e più attuale nell'indicazione dei sentieri di sviluppo. Le indicazioni fornite da filosofi, psicologi sociali e sociologi potrebbero consentire all'economista di conoscere più profondamente i bisogni dell'essere umano per comprendere la strada attraverso la quale accrescere i livelli di benessere includendo variabili di tipo sociale anche nella spiegazione di processi economici a prima vista lontanissimi da esse.

La macroeconomia deriva dall'aggregazione di comportamenti microeconomici, ma essi sono il risultato di scelte compiute da soggetti che

prima di essere consumatori, produttori, imprenditori, lavoratori, sono persone le cui logiche comportamentali non sono spiegabili sulla base della massimizzazione di funzioni matematiche contenenti solamente beni materiali. Il nucleo da cui deve partire l'analisi economica si ritiene che sia l'individuo inteso non come sterile agente, ma come "persona" con le sue preferenze sociali, relazionali ed etiche. Partire dalla persona consentirebbe di spiegare parte dei paradossi enunciati e, in collaborazione con le altre discipline, permetterebbe di trovare soluzioni e di predisporre politiche economiche adeguate alle reali esigenze della collettività.

**ABSTRACT:** The essay highlights the explanatory shortcomings of the current analytical methodology while attempting to identify new probable paths of epistemological development of economic science. The article also analyses the different views of economic science about the connection between economic and social aspects, pointing out three paradoxes: the paradox of happiness, the paradox of trust and the paradox of common goods. Conclusions underline the necessity and importance of a constant dialogue between philosophical, economic and social disciplines to increase the explanatory potential of economic theory.

**KEYWORDS:** Economy, Welfare, Social Happiness, Person.