

La visione dell'uomo nella teoria economica: riflessioni di natura epistemologica

di Marina Albanese

Standard economic theory appears increasingly inadequate to explain the reasons for which higher incomes are not associated with greater well-being in most developed countries. This is due to a vision of Homo economicus without social coordinates and is revealed by the existence of three paradoxes: the paradox of happiness; the paradox of trust; the paradox of common goods. The A., taking into account the new concepts of relational goods, micro-credit and social capital, maintains the need for an epistemological review of economic science, especially at the macroeconomic level.

Introduzione

L'abbandono della visione classica della scienza economica, intesa come lo studio delle vie del benessere che passano attraverso l'approvvigionamento delle cose e 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, e in risposta a tali problematiche, si collocano i recenti filoni di ricerca basati sulla 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, allo stesso tempo, 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 e aspetti sociali; nel secondo si illustrano tre paradossi delle moderne economie di mercato: il paradosso della felicità, il paradosso della fiducia e il paradosso dei beni comuni. Nel terzo paragrafo si descrivono alcuni nuovi approcci microeconomici includenti elementi sociali e relazionali e nel quarto si approfondiscono le loro possibili implicazioni per l'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* (1776) egli chiariva che la personalità è determinata dai tre ruoli principali della società capitalista: proprietari terrieri, capitalisti e salariati. I primi, che percepiscono rendite pur non svolgendo alcuna attività, tendono a essere pigri e indolenti; i secondi, sottoposti alla continua pressione della concorrenza, diventano avidi e spietati; e gli ultimi, a causa della divisione del lavoro, svolgendo generalmente attività sempre più alienanti e per le quali non è richiesta alcuna partecipazione individuale, tendono a abbruttirsi. L'attività lavorativa, con il ruolo svolto dall'individuo in tale ambito, determinava pertanto per Smith il comportamento dell'individuo anche in ambito extralavorativo a seconda dei valori che esso tendeva a privilegiare. A tal proposito il liberale democratico Mill credeva profondamente nella possibilità di miglioramento degli individui nella loro singolarità e della società nel suo insieme. L'individualismo divenne un connotato essenziale della sua

filosofia politica, egli tuttavia lo intese senza alcun contrasto con un forte apprezzamento dell'importanza della società. Il problema della società era infatti quello 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 per raggiungere tale scopo l'economia politica dovesse fondarsi sulla conoscenza delle norme che determinano la personalità dell'uomo. Nelle *Considerazioni sul governo rappresentativo* (1861) lo studioso pose al centro della sua analisi la tesi secondo cui «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». Marshall (1890), infine, riteneva che la personalità degli individui fosse forgiata dalla religione e soprattutto, in relazione alle sue modalità di svolgimento e ai pensieri che esso ispirava, dal lavoro. La concorrenza e la proprietà privata, tipiche del capitalismo, erano per l'illustre economista necessarie per combattere la pigrizia, ma anche potenzialmente dannose perché capaci di 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 e storica. 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; 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 austriaca¹ lo stretto intreccio tra aspetti sociali, economici e istituzionali, caratterizzante l'approccio dei classici, fu infatti accantonato; 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 ridotta alla trasmissione di informazioni codificate, favorita dalla mediazione di un banditore. In uno schema così strutturato gli agenti

¹ La scuola austriaca è una scuola di pensiero economico che proclama una stretta aderenza all'individualismo metodologico e conseguentemente 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 noti esponenti sono Carl Menger, Eugen v. Böhm-Bawerk, Friedrich v. Wieser, Ludwig v. Mises, Friedrich Hayek.

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 (Gui 2002).

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 economicamente 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 agricoltori (North 1990). La contraddizione è ancora più stridente dal punto di vista della tradizionale teoria neoclassica del commercio internazionale. In base a 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» (North 1990, p. 29). Accade di conseguenza che sovente le istituzioni sono create per servire gli interessi di coloro che hanno un potere contrattuale tale da 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.

2. Crisi dei paradigmi tradizionali: i tre paradossi dell'economia attuale

Oggi lo studio del benessere soggettivo in economia è diventato una “*boom industry*” (“Financial Times”, 8 aprile 2003). Il motivo di tanto interesse per la questione appare essere intuitivo. Un mondo di insoddisfatti tende a 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. Riteniamo che il disagio degli economisti nello spiegare le cause delle problematiche evidenziate, e non solo, sia sintetizzabile nell'esistenza dei seguenti 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 multidisciplinare legato all'evidenza empirica del 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; si è inoltre verificato che esso stenta a crescere nel tempo in taluni paesi, come per es. il Giappone, o diminuisce, come negli USA, nonostante il reddito pro capite abbia registrato una evidente tendenza a crescere (cfr. Bruni – Porta 2004). Ciò costituisce per gli economisti un paradosso, detto “paradosso della felicità” o “paradosso di Easterlin”², nella misura in cui essi sono abituati a pensare al reddito come a un buon indicatore di benessere (Bruni 2004). Nel suo pionieristico contributo Easterlin spiegava il paradosso sulla base della teoria del “reddito relativo” di Duesenberry (1949), la quale ipotizza che l'utilità che una persona trae dal proprio consumo non è funzione del livello assoluto del consumo medesimo ma di quello relativo, cioè del rapporto tra il suo livello di consumo e quello degli altri (1949, p. 32). Di conseguenza, se il reddito (o consumo) personale aumenta ma quello del “vicino” aumenta di più, la sua utilità diminuisce a fronte di un aumento di reddito e di consumo³.

² 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 Gallup, elaborati originariamente dal World Survey), basati su domande generali circa la valutazione qualitativa della propria felicità.

³ Oggi molti autori si propongono di spiegare il “paradosso della felicità” ricorrendo all'ipotesi del reddito relativo (Robert Frank 1997; Heinz Höllander 2001; Layard 2003). Interessante è a tal proposito uno studio svolto su 10.000 lavoratori inglesi (Clark e Oswald 1996) 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 (Neumark e Postlewaite 1998) che ha mostrato che la soddisfazione del coniuge è relativamente minore se l'altro coniuge guadagna di più.

Una seconda spiegazione del “paradosso della felicità” si basa sugli studi degli psicologi Brickman e Campbell, che nel 1971 avevano esteso allo studio della felicità individuale e collettiva la teoria del livello di adattamento, concludendo 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 alla quale 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, Nobel per l’economia 2002, che negli ultimi anni ha esplorato molto questo filone di ricerca, così si esprime: «Gli individui esposti a 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 volta generando esiti buoni o cattivi in grado di ristabilire questo livello caratteristico» (in Bruni – Porta 2004, pp. 96-97). 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 ove corriamo ma restiamo sempre al medesimo punto giacché con noi corre anche il tappeto sotto i nostri piedi. Kahneman (in Bruni – Porta 2004) distingue tra due tipi di *treadmill effect*: lo *hedonic treadmill* e il *satisfaction treadmill*. Lo *hedonic treadmill* deriva dalla teoria del livello di adattamento: quando abbiamo un reddito minore ci accontentiamo, per es. 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* dipende invece dal livello di aspirazione, il quale 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 (Easterlin 2001).

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 (Frank e Layard), è in fondo basata sull'estensione del concetto tradizionale di esternalità (negativa) (Pugno in Bruni – Porta 2004). Molti degli attuali teorici della felicità in economia tentano quindi di risolvere il “paradosso della felicità” modificando la specificazione della funzione d'utilità, e considerando eventualmente i cambiamenti delle preferenze nel tempo (Gilli 2003).

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 riferimento a 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 e il riconoscimento che le informazioni disponibili sono distribuite asimmetricamente tra i soggetti, nel tentativo di massimizzare la loro utilità individuale due soggetti razionali ottengono come esito della loro interazione un risultato peggiore di quello che avrebbero ottenuto se fossero stati capaci di vincolarsi a un comportamento fiducioso e 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 impostazione 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 ancorché di natura immateriale: le motivazioni intrinseche, la reciprocità, la fiducia e la gra-

tuità. 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 legata all’attendibilità della promessa di 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 (2004) si dimostra infatti una relazione significativa 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 (2001) 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 addizionale disponibile pro capite molto elevato.

Nonostante l’importanza che a livello economico riveste la fiducia, l’approccio economico, davanti alla difficoltà di far rientrare comportamenti fiduciosi 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 (Pelligra 2007).

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 nota 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 svolto una importante funzione di civilizzazione del mondo, se lo confrontiamo con il regime

feudale (Bruni 2012). 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. Il discorso si complica terribilmente se invece i beni diventano comuni, se i beni economici più importanti e strategici per noi e per i nostri posteri, sono per es. le energie non rinnovabili, foreste, laghi, mare, beni ambientali, acqua, discariche, ma anche la gestione di un condominio o la convivenza nelle città multietniche. 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 produce 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. Biologo, egli pose all'attenzione degli studiosi un problema che, nella gestione di molti fenomeni collettivi, si può identificare come una tragedia, vale a dire 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 della 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, ma presente ancora oggi in molte comunità) la tragedia 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 a pone che dei limiti e tutti li rispettano coercitivamente.

mente. 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 anzi 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 allo 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 loro stessi. 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 (Bruni 2012). 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 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 anche come reazione alla sfiducia delle soluzioni top-down, punta sull'etica individuale (sia essa kantiana o di altra ispirazione): in tal caso un soggetto interiorizza la norma etica ("non inquinare l'ambiente") e la segue perché sa che, una volta interiorizzata, seguendo quella data condotta morale è più felice.

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 si tiene sempre più spesso conto di elementi che hanno a che fare con le relazioni tra gli agenti. In particolare, la teoria più recente sta mettendo in luce, tanto teoricamente quanto empiricamente, la misura in cui la qualità di queste relazioni entri nella valutazione del benessere soggettivo e nella pubblica felicità (Sacco e Zamagni 2002; Gui e Sugden 2004).

Facendo riferimento ai paradossi descritti in precedenza, che costituiscono solamente alcuni esempi capaci di mettere 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 a "un movimento assoluto del divenire" è in Sen fioritura di tutte le capacità umane. L'uomo non persegue la ricchezza in quanto tale, essa ha un'importanza esclusivamente strumentale e contingente: la ricchezza è sempre in funzione di qualche altro obiettivo (delle attività che permette di svolgere, 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» (Sen 2010). Il Nobel per l'economia 2009, Elinor Ostrom, ha insieme al suo gruppo di ricerca interdisciplinare paventato l'esistenza di una "terza via" tra Stato e mercato, analizzando le condizioni che devono verificarsi perché 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 verso la sua conservazione. Manutenzione e riproduzione sono sanzionati dalla comunità stessa attraverso l'inclusione di chi ne rispetta le regole e l'esclusione di chi 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; tuttavia 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 soltanto dalla dotazione di capitale fisico e umano ma da elementi inerenti la struttura delle relazioni sociali che caratterizza un sistema economico, genericamente definiti nel loro insieme

“capitale sociale”, di 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 e 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 e Engels sulla solidarietà di classe, anche se l’elaborazione vera e propria del concetto nel suo significato più moderno si deve senz’altro a Bordieu (1986), Putnam (1993) e Coleman (1988). L’interdisciplinarietà della ricerca sul capitale sociale (sono coinvolte quantomeno sociologia e economia) ha prodotto eterogeneità nella definizione stessa del concetto e ha implicato altrettante ipotesi inerenti alla sua accumulazione⁴. 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 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 che esso riveste 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 sviluppo. Sebbene numerosi studi ne abbiano messo a fuoco le molteplici sfaccettature, la letteratura non è tuttavia ancora 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 quello e la crescita economica non hanno svelato in maniera univoca i nessi di causalità e le dinamiche di breve e lungo periodo derivanti dalla loro interazione⁵. È innegabile però che il capitale sociale assume un ruolo chiave nella comprensione degli aspetti relazionali delle comunità e, nonostante le difficoltà espresse da una parte

⁴ Questo paragrafo, riproduce con numerose integrazioni, una parte del saggio di Albanese 2007.

⁵ Solow (1999) e Bowles e Gintis (2002) hanno sottolineato come sia difficile definire rigorosamente la fiducia, distinguere con precisione tra *stock* (capitale sociale) e flusso (interazione sociale). Più di recente Fehr (2008) ha evidenziato che la fiducia, alla base del capitale sociale, è difficilmente misurabile in quanto emerge endogenamente nei sistemi economici; evidenziarne elementi di causalità è molto complicato.

della letteratura economica in merito alla sua misurabilità⁶ 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* economiche⁷.

Restando nell'ambito di analisi relativo al paradosso della fiducia, una delle soluzioni alla sua declinazione in ambito finanziario è definibile con una parola: microcredito. Il suo ideatore, Muhammad Yunus, ha ricevuto nel 2006 il Nobel per la pace⁸. Il microcredito si propone come uno strumento di sviluppo economico che fa fronte all'esclusione finanziaria e favorisce la "democratizzazione del credito". Tale strumento si basa sulla fiducia verso la restituzione del credito erogato che viene concessa a persone prive di garanzie materiali 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.

Beninteso, gli esempi fin qui 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, Zamagni (1994) avanza l'ipotesi di sostituire alla nozione di individuo quella di *persona*, introducendo così una prospettiva relazionale che sia in grado di superare il limite del non-tuismo (il trascendere dalla relazionalità) e di dirigere l'attenzione sull'io piuttosto che sul noi. È a Wicksteed (1933) 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 [...] Carat-

⁶ Per una rassegna critica della letteratura empirica inerente ai diversi metodi di misurazione del capitale sociale si fa riferimento a Sabatini (2008).

⁷ Per una recente rassegna della letteratura economica inerente alle connessioni esistenti tra capitale sociale e crescita si rinvia a Chou (2006).

⁸ 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.

teristica specifica di qualsiasi relazione economica non è l'egoismo a essa sottesa, ma il non-tuismo» (Zamagni 1994, 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 a una diffusa scarsità materiale e a 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"» (Gui 2002, p. 16). 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. 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 individui⁹. 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 e il ruolo dei rapporti personali e delle reti di relazioni nel generare fiducia e scoraggiare l'opportunismo, portando a una 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 a ritenere 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; tuttavia la teoria macroeconomica continua a essere ancora troppo legata ai vecchi paradigmi in cui dominano finanza, inflazione e politiche economiche vecchio stampo. L'ap-

⁹ La teoria dei costi di transazione di Williamson (1985), il concetto di "capitale umano" (Becker 1975) o di *organizational capital* (Prescott e Visscher 1980) sono esempi di teorie e formulazioni basate sull'identità degli agenti.

proccio delle teorie del capitale sociale, concetto mutuato dalla sociologia, costituisce infatti un tentativo di inclusione di aspetti sociali e 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 tradizionali 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 una nazione (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 e 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. 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 di 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. Tuttavia essi sono il risultato di scelte compiute da soggetti che, prima di essere consumatori, produttori, imprenditori, lavoratori, sono anzitutto 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 e 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.