PER UNA RIFONDAZIONE DELL’ECONOMIA

Stefano Zamagni

1. *Introduzione*

E’ ormai ampiamente noto come certe teorie economiche abbiano favorito, o comunque non contrastato, la diffusione tra gli agenti economici di comportamenti irresponsabili. Sono tanti ormai gli economisti intellettualmente onesti che riconoscono una responsabilità diretta della scienza economica in fenomeni quali la grande crisi del 2007-08, il degrado ambientale, l’aumento endemico delle disuguaglianze sociali e così via. Di una voce autorevole, giova riferire. Quella del premio Nobel Robert Shiller, grande esperto di finanza, che nel saggio *Finanza e Società giusta* (Il Mulino, 2012) scrive: “Gli errori commessi dai docenti [e dagli studiosi] nei decenni passati sembrano aver svolto un ruolo importante nella grande crisi finanziaria cominciata nel 2007. Agli studenti sono state decantate le lodi della teoria dei mercati efficienti e ciò ha contribuito alla formazione delle bolle speculative. Pare che molti insegnanti abbiano inculcato nelle menti dei propri studenti la prospettiva estrema secondo cui i mercati sono perfettamente efficienti.... Molti di questi studenti sono giunti alla conclusione che, dal punto di vista etico, la condotta [morale] tenuta negli affari non ha molta importanza, dal momento che nulla potrà mai disturbare questo meraviglioso equilibrio” (p. 137).

Si tratta di una dichiarazione resa dopo l’episodio del 5 novembre 2008 quando la regina d’Inghilterra fece visita alla prestigiosa London School of Economics. In quell’occasione rivolse al numeroso pubblico di economisti quella che è diventata poi nota come la “domanda della Regina”: “Perché nessuno ha saputo prevedere la crisi, neppure quando era ormai evidente?”. La risposta arrivò alcuni mesi dopo, quando in un seminario appositamente convocato, un gruppo di esperti economisti firmarono una lettera che concludeva così: “Il fallimento nel prevedere i tempi, la portata e la gravità della crisi ... è stato in primo luogo il fallimento dell’immaginazione collettiva di molte persone brillanti ... È difficile trovare un esempio più chiaro della combinazione di illusione e presunzione.” (*The Observer*, 26 luglio 2009, p. 34). Una recente e originale interpretazione del perché né gli operatori né i policy makers riuscirono a prevedere lo scoppio della crisi, pur essendo vero che già nell’estate 2007 erano ben chiari i segni dell’imminente catastrofe, è quella di N. Gennaioli e A. Shleifer, *A crisis of Beliefs. Investor Psychology and Financial Fragility*, Princeton University Press, 2018. Il punto centrale dell’analisi dei due autori è l’inadeguatezza del modello di razionalità accolto dal mainstream che non incorpora i fattori psicologici che guidano l’azione umana. Un recente sondaggio del prestigioso Istituto Ifo di Monaco, rivolto ad oltre 150 economisti accademici tedeschi per cercare di capire quali lezioni la grande crisi, e il travagliato periodo di aggiustamento che ne è seguito, avessero trasmesso alla professione, indica che il 53% dei docenti hanno radicalmente rivisto, dopo di allora, la teoria ed i modelli tradizionali nei loro programmi d’insegnamento. Inoltre il 35% degli intervistati che fanno ricerca hanno dichiarato di aver intrapreso uno studio sistematico delle cause remote degli errori commessi. (D. Taino, “Gli economisti in crisi di identità”, *Corriere della Sera*, 2 agosto 2018).

Duplice la domanda alla quale desidero in questa sede volgere l’attenzione: quale è l’origine delle difficoltà crescenti, nell’ultimo quarantennio, della scienza economica nel fare presa sulla realtà? Secondariamente, in quali ambiti specifici del sapere economico, la lacuna d’origine si è maggiormente manifestata con conseguenze spesso devastanti? Fino agli anni ’80 del secolo scorso, la scienza economica è stata in grado di esportare in altri ambiti di studio ad essa contingui – dalla sociologia alla psicologia alla scienza politica – il suo nucleo duro: il celebrato modello della scelta razionale che spiegherebbe il modo di agire dell’*homo oeconomicus*. Una tendenza questa che è stata descritta con l’espressione di “imperialismo economico”. (E. Lazear, “Economic Imperialism”, *The Quarterly Journal of Economics*, 115, 2000). Per M. Fourcade et Al. (“The superiority of economists”, *Journal of Economic Perspectives*, 2, 2015) ciò è da attribuire alla circostanza che quella economica sarebbe la più “scientifica” delle scienze sociali, vuoi per la potenza degli strumenti matematico-statistici impiegati, vuoi per la sua capacità di influenza su governi e opinione pubblica. Come a dire che l’economia non si occuperebbe solo di diagnostica, ma anche di terapeutica.

È questo sentimento di superiorità ad aver alimentato, nel corso degli ultimi due secoli, per un verso una certa arroganza intellettuale entro la professione, e per l’altro verso una sorta di insularità epistemologica che ha impedito l’ingresso nel discorso economico di categorie di pensiero e di quadri concettuali provenienti da altre discipline, in *primis* dall’antropologia. Ma – e questa è un’autentica *res nova* – nel corso dell’ultimo quarto di secolo un processo inverso ha iniziato a prendere piede, una sorta di “imperialismo all’incontrario”, secondo l’efficace espressione di J. Davies (*Individual and Identity in Economics*, Cambridge, CUP, 2011). È un fatto che un numero crescente di campi di ricerca economica adottano e fanno propri concetti e metodi di indagine mai applicati in precedenza. Ad esempio, l’economia comportamentale attinge ad ampie mani dalla psicologia sperimentale; la neuroeconomia dalle neuroscienze; l’economia evoluzionista dei giochi dalle teorie evolutive; l’economia della felicità dalla sociologia relazionale; per non dire dei vari tentativi di ricentratura del discorso economico sull’etica, superando la peurile tesi di neutralità. In quel che segue, mi adoperò di dare conto di tale inattesa inversione di tendenza.

Un punto, però, desidero qui fissare. La disciplina si scrollerà finalmente di dosso l’epiteto di “scienza triste” (*dismal science*) che l’inglese Thomas Carlyle le appiccicò agli inizi dell’Ottocento, quando si adopererà di ricentrare – come fu ai suoi albori disciplinari – il discorso economico sulla categoria di bene comune. (Un *curiosum*. Si è soliti pensare che Carlyle sia stato ispirato da R. Malthus nella scelta dell’espressione “scienza triste”. Ma non è così. Il suo target era piuttosto J. S. Mill, difensore della tesi secondo cui sono le istituzioni, le regole del gioco, e non le razze umane a spiegare perché alcune nazioni erano ricche e altre povere. E soprattutto perché Mill si batteva per l’emancipazione degli schiavi. Secondo Carlyle, grande ammiratore del teorico della stratificazione sociale e del colonialismo William Petty (1687), assumere l’eguaglianza di tutti gli uomini avrebbe portato l’economia a diventare una scienza triste).

1. *Il riduzionismo della teoria economica*

Da qualche tempo ormai, si registra un interesse crescente degli economisti nei confronti del problema riguardante i presupposti antropologici del discorso economico, un discorso che risulta tuttora dominato, per un verso, da una concezione alquanto limitata sia del benessere personale sia del bene pubblico, e, per l’altro verso, dalla incapacità di assegnare rilevanza teorica al fatto che nell’uomo vi sono sentimenti morali (nel senso di Adam Smith) ovvero disposizioni che vanno oltre il calcolo dell’interesse personale. Questa sorta di risveglio trae origine da un duplice insieme di fattori. Da un lato, la presa d’atto che una comprensione adeguata dell’odierno processo economico esige il superamento del carattere riduzionista di gran parte della teoria economica contemporanea, la quale, proprio perché costruita su una visione distorta dell’azione umana e di ciò che, motivazionalmente, ne è alla base, sembra non essere in grado di far presa sui nuovi problemi che intrigano le nostre società (dal degrado ambientale all’aumento sistematico delle ineguaglianze sociali; dal senso di insicurezza che si accompagna all’aumento della ricchezza alla perdita di senso delle relazioni interpersonali; e così via).

Dall’altro lato, la consapevolezza del fatto che il riduzionismo di cui soffre l’economia rappresenta il principale ostacolo all’ingresso nella disciplina di nuove idee e di nuovi approcci. Esso, infatti, finisce con il rappresentare una pericolosa forma di protezionismo nei confronti non solo della critica che sale dai fatti, ma anche di tutto ciò che di innovativo proviene dalle altre scienze sociali. A ben considerare, la tendenza in atto è assimilabile a una sorta di migrazione intellettuale. E come gran parte delle migrazioni, questa ha radici in fattori sia di “spinta” sia di “traino”; vale a dire nella insoddisfazione nei confronti del modo prevalente di fare teoria economica e nella speranza che un orizzonte più vasto possa rendere la disciplina all’altezza dei suoi compiti. Va da sé che il tentativo di varcare i confini del riduzionismo teorico in economia potrà essere accolto con favore dalla professione nella misura in cui sarà in grado di dimostrare che, nel pieno rispetto dei canoni della prassi scientifica, un tale tentativo non si limita semplicemente a correggere le aporie e le altre inadeguatezze della disciplina, ma è in grado di estendere la sua portata esplicativa.

Ebbene, ciò che ultimamente sta all’origine del riduzionismo economico non è tanto l’assunto di comportamento massimizzante da parte del soggetto economico e pure l’utilizzo del paradigma della razionalità strumentale (*rational choice*). Piuttosto, il vero fattore limitante sta nell’impiego acritico dell’individualismo assiologico, vale a dire di quella posizione filosofica secondo cui alla base dell’agire economico vi sarebbe un individuo che non avrebbe altre determinazioni che quelle – ben note – dell’*homo oeconomicus*. Quel che occorre fare, allora, è di mettere al posto della nozione di individuo quella di persona passando dalla prospettiva individualista a quella relazionale. Come ha scritto L. Pareyson (*Ontologia della Libertà*, Einaudi, 1995): “L’uomo è un rapporto; non che sia in rapporto, non che abbia un rapporto, ma è un rapporto, più precisamente un rapporto con l’essere [ontologico], un rapporto con l’altro.” (p. 15).

È dunque sui fondamenti antropologici del discorso economico che occorre indagare, perché come opportunamente ricorda G. Tanzella Nitti (“Unità del sapere e unità della persona”, in F. Facchini (a cura di), *Scienza e conoscenza*, Bologna, Compositori, 2001), ogni percorso epistemologico, prima o poi, approda sul terreno antropologico; quanto a dire che ogni domanda su cosa della realtà (nel nostro caso, economica) si può conoscere, rinvia inevitabilmente ad una nuova domanda, quella sull’uomo. Né si può pensare di tenere tra loro separati i due piani di discorso in nome della tesi “della grande divisione”, quella tra conoscere e valutare, fra verità (oggettiva) e valori (soggettivi) – una tesi assai diffusa nella cultura contemporanea e la cui origine si è soliti far risalire a David Hume. Questa tesi, infatti, non può essere applicata ad un campo di studio come è quello dell’economia, perché – come ho già ricordato – le teorie economiche sul comportamento dell’uomo mutano, prima o poi, tanto o poco, quest’ultimo. Non sono cioè strumenti neutrali di conoscenza come qualche epigone del positivismo vorrebbe ancora far credere. È proprio un grande fisico a ricordarcelo con rara incisività: “I moti planetari conservano una sublime indifferenza rispetto alle nostre economie terrestri. Ma il comportamento dell’uomo non presenta una pari indifferenza rispetto alle teorie sul comportamento adottate dall’uomo”. (L. Eisenberg, “The ‘human’ nature of human nature”, *Science*, 176, 1972, p. 127).

È oggi assai diffusa tra gli economisti la sensazione che sia necessario un radicale cambiamento di rotta, anche se non è chiaro quale debba essere la direzione in cui bisogna muoversi. Sempre più insistenti nella letteratura degli ultimi anni sono le sollecitazioni per un ampliamento del raggio di azione della ricerca economica. E ciò proprio a seguito del riconoscimento che lo strumento non è mai scindibile dall’obiettivo conoscitivo. Ciò significa che un linguaggio specialistico non offre all’economista solamente strumenti conoscitivamente neutrali, ma una rete di rimandi significativi che orienta e ricrea – come tutti i linguaggi – l’oggetto di cui l’economista tratta. Adottare un certo linguaggio specialistico equivale allora ad enfatizzare o ad offuscare un certo scopo – tra i vari possibili – dell’impresa scientifica.Dai lavori dell’ultimo ventennio sui fondamenti del discorso economico emerge con chiarezza il segnale del disagio di continuare a muoversi entra una camicia di Nesso che impone di credere alla presunta neutralità del sapere scientifico. Un episodio interessante mi piace ricordare a questo proposito. A Léon Walras, che gli aveva inviato per un controllo il suo sistema di equazioni alla base della teoria dell’equilibrio economico generale, il grande matematico Henri Poincaré rispose: “Tu assumi che gli individui abbiano previsioni perfette e siano perfettamente egoisti. La previsione perfetta è un errore, ma l’egoismo perfetto è peggio: è una calunnia”.

Ecco perché l’economia mai potrà avere un’esistenza utile separata dall’etica, sempre che voglia continuare a riconoscere a se stessa la capacità sia di interpretare la realtà sia di concorrere a modificarla. Se invece la preoccupazione dell’economista è semplicemente quella di costruire una macchina logica che consenta di misurare gli effetti di ogni *data* decisione economica su una *data* collettività, allora per uno scopo del genere il connubio tra economia e scienze matematiche e econometriche basta, e avanza. Sono dell’idea che nell’attuale fase storica il pendolo di Foucault stia tornando a privilegiare il rapporto tra economia e etica, *e pour cause*: perché durante le svolte di portata epocale – com’è l’attuale passaggio d’epoca dalla modernità alla dopo-modernità – le scienze fisico-matematiche non hanno molto da offrire. Esse sono bensì capaci di dare risposte, ma non di porre le domande gisute – ed è di queste ultime che oggi l’economia ha soprattutto bisogno; in primo luogo, della domanda sull’uomo. Mi spiego così la vigorosa recente ripresa di dibattito in economia sui temi dell’etica e della responsabilità Ci si sta rendendo conto delle conseguenze nefaste associate alla grave contraddizione in cui è venuta a trovarsi la disciplina che, per aver voluto diventare “scienza” in seguito all’affermazione del principio del NOMA, ha pensato di potersi emancipare dall’etica. Ma la ricerca scientifica in economia non può non essere valutativa; e dunque sostenere una posizione di esonero dai valori è una richiesta non solo impossibile, ma pure indesiderabile. Come concretamente debba svolgersi il dialogo tra economisti e eticisti è la grande questione che è ben lungi dall’essere, non dico risolta, ma addirittura impostata. L’urgenza di giungere ad una architettura teorica in grado di affrontare in modo unitario, e utile per entrambe le discipline, temi di comune interesse è avvertita con preoccupazione crescente dagli uni e dagli altri. C’è consenso su ciò che non si vuole: la mera giustapposizione di categorie e linguaggi e tanto meno la subordinazione di marca imperialistica dell’una all’altra disciplina. Non si conosce però ancora come muovere passi sicuri verso la costruzione di quella architettura teorica comune. Occorre cominciare a cercare davvero.

A nessuno giova che la ricerca economica si autoconfini in una sorta di limbo antropologico. Occorre prendere posizione scegliendo il punto di osservazione dal quale scrutare la realtà. Diversamente, la disciplina continuerà anche a dilatarsi e ad accrescere il proprio apparato tecnico-analitico, ma se non esce dalla sua autoreferenzialità sarà sempre meno capace di risultare efficace e quindi sempre meno capace di suggerire linee utili di azione. Nessuno può negare che questo è il vero rischio cui va incontro, oggi, la scienza economica. Per timore di esporsi nei confronti di una precisa opzione antropologica, si preferisce rintanarsi nella sola analisi, dedicando crescenti risorse intellettuali all’impiego di sempre più raffinati strumenti logico-matematici. Ma mai potrà esserci un trade-off tra rigore formale del discorso economico – che tuttavia è necessario – e la sua capacità di spiegare, cioè di interpretare i fatti. Per dirla in altro modo, pensiero calcolante e pensiero pensante devono procedere alla stessa velocità, proprio come suggerisce la celebre parabola di Platone nel *Fedro*: “Il solco sarà diritto [e quindi il raccolto sarà copioso] se i due cavalli che trainano l’aratro avanzano appaiati”.

1. *L’assunto di omogeneità degli orientamenti motivazionali degli agenti*

La via del riduzionismo imboccata dalla scienza economica, a partire dalla seconda metà del 19° secolo, ha finito con il disarmare il pensiero critico, con i risultati che orasono sotto gli occhi di tutti. C’è, in ciò, una precisa responsabilità da parte della professione: per troppo tempo si è fatto credere a generazioni di studiosi che il rigore scientifico postulasse l’asetticità; che la ricerca per essere scientifica dovesse liberarsi da ogni riferimento di valore. Il risultato lo si è visto: l’individualismo assiologico – che è esso stesso un giudizio di valore – ha acquisito lo status di assunto “naturale” che, in quanto tale, non necessita di giustificazione alcuna, per un verso, e si costituisce come *benchmark* rispetto al quale ogni altra ipotesi sulla natura dell’uomo “deve” confrontarsi, per l’altro verso. Non ci si deve allora meravigliare se solamente all’individualismo viene concesso, ancor oggi, il privilegio della naturalità nella scienza economica ufficiale. Il “fallimento” della disciplina economica, che ha iniziato a manifestarsi in modo appieno un quarto di secolo fa, ha il suo fondamento nell’assunto di omogeneità dei sistemi motivazionali degli agenti economici: tutti sono e si comportano come *homines oeconomici*. Il c.d. *mainstream* economico ha prodotto una schiera di modelli di equilibrio – raffinatissimi sotto il profilo logico-matematico – che escludono a priori tutti quei fattori, tipici del mondo reale, da cui dipendono i risultati che è dato osservare. Si pensi all’eterogeneità dei sistemi motivazionali degli agenti economici; alla pluralità delle regole decisionali seguite dai decisori politici; alla variabilità dei contesti sociali tra paese e paese; alla diversità delle matrici culturali.

La teoria economica dominante ha così potuto produrre ricerche su ricerche il cui esito finale è stato quello di rassicurare, sia le autorità pubbliche sia la gente comune, che praticamente mai una crisi finanziaria si sarebbe potuta verificare. Se si sfogliano i libri di testo di macroeconomia e finanza, in uso presso la più parte delle Università dove studiano coloro che poi diverranno manager o uomini d’affari, questo è il messaggio che viene veicolato. È così accaduto che nell’ora del bisogno, nel momento in cui la crisi stava raggiungendo il suo apice, coloro che sarebbero dovuti intervenire prontamente per correggere o per porre rimedio si sono trovati a navigare nel buio, senza guida alcuna di carattere scientifico. È in questo preciso senso che si può parlare di responsabilità della disciplina economica: nel non voler riconoscere la pluralità degli orientamenti motivazionali degli agenti: antisociali, asociali, prosociali. Ora, se si parte da uno spettro di possibili orientamenti, non c’è alcun motivo per ritenere, a priori, che uno di essi debba essere socialmente saliente. In particolare, non risulta affatto garantito che l’orientamento motivazionale auto-interessato – che è l’unico che il *mainstream* prende in considerazione – sia anche quello che verrebbe selezionato all’interno di un determinato contesto di interazione. Ebbene, nella misura in cui la pro-socialità può conquistare una posizione socialmente saliente, compito dei *policy-makers* non è tanto quello di offrire incentivi per dirigere l’azione di agenti auto-interessati, quanto piuttosto quello di creare le condizioni per uno sviluppo della base di pro-socialità e per un suo uso intelligente nel perseguimento del benessere sociale. Per dirla con O. Bar-Gill e C. Fershtam (“Law and preferences”, *Journal of Law, Economics and organization*, 20, 2004): “Le norme legali fanno ben più che fornire incentivi, esse cambiano le persone.” (p. 331).

Giova precisare che la lacuna evidenziata costituisce una novità di questo nostro tempo. Infatti, se c’è un tema che, sin dagli albori della disciplina, ha sempre intrigato la mente degli economisti, quale che fosse la specifica scuola di pensiero di appartenenza, è proprio quello delle crisi economiche e finanziarie. E ciò a far tempo da W. Petty (1693), passando per W. Bagehot (1873), S. W. Jevons (1871), fino a C. Kindleberger (1983) e soprattutto H. Minsky (1986). Al contrario, la notizia rassicurante diffusa a piene mani dal *mainstream* è stata che non mette conto occuparsi delle crisi perché queste risultano altamente improbabili – come imbattersi in un “cigno nero”. Un esempio rivelatore di questa opinione comune lo troviamo nell’accurato studio sulle implicazioni della gestione del rischio dei CDO – una ormai ben nota categoria di derivati - di Krahnen e Wilde, i quali menzionano bensì la possibilità di un aumento eccessivo del rischio sistemico, ma subito concludono che il sistema bancario non ha da preoccuparsi perché comunque è compito dei governi nazionali farsi carico dell’assicurazione contro i probabili default e insolvenze. (J. P. Krahnen, C. Wilde, “Risk transfer with CDO and systemic risk banking”, Center for Financial Studies, Frankfurt, WP 4, 2006). Una persona di buon senso mai potrebbe pensare una cosa del genere. Ecco perché non si può non apprezzare quanto ebbe a scrivere un economista liberale come Luigi Einaudi, già nel 1942: “Dopo aver lungamente creduto anch’io che ufficio dell’economista non fosse di porre i fini al legislatore, bensì quello di ricordare come ... qualunque sia il fine perseguito dal politico, i mezzi adoperati debbono essere sufficienti e congrui, oggi dubito e forse finirò col concludere che l’economista non possa distinguere il suo ufficio di critico dei mezzi da quello di dichiaratore dei fini; che lo studio dei fini è altrettanto importante di quello dei mezzi, al *quale gli economisti si restringono*”. (Presentazione di *Introduzione alla politica economica* di C. Bresciani Turroni, Einaudi, Torino, 1942, pp. 15-16; corsivo aggiunto).

Nel caso specifico della crisi finanziaria del 2008 che ha segnato una autentica discontinuità storica, dove si è particolarmente manifestata questa assenza di responsabilità da parte degli economisti, una assenza che è consistita nel non aver fatto tesoro, quanto meno, del principio di precauzione nel suggerire linee di intervento e di azione? Soprattutto, nell’aver fatto credere che quello di efficienza fosse un criterio oggettivo (cioè neutrale rispetto ai giudizi di valore) di scelta tra opzioni alternative. È vero invece che si può utilizzare il criterio di efficienza, e in forza di questo prendere decisioni, solo dopo che si è fissato il fine che si intende perseguire. Quanto a dire che l’efficienza è strumento per un fine e non un fine in sé. Affermare pertanto che i comportamenti di banchieri e trader – che in massa si sono gettati nel gioco della speculazione finanziaria nel corso dell’ultimo ventennio – vanno considerati legittimati dalla circostanza che costoro dovevano seguire il canone di razionalità volto ad assicurare un’efficiente allocazione delle risorse finanziarie, è a dir poco una tautologia, indice di plateale sprovvedutezza metodologica.

1. *La scienza economica che si “dimentica” della giustizia sociale*

Passo ora alla seconda delle domande sopra poste. Quali conseguenze pratiche sono derivate dalla improvvida scelta del mainstream economico di votarsi a quell’ascetismo scientifico – per usare la colorita espressione di Hans Jonas – che l’ha portato ad accettare una visione distorta dell’azione umana, come sopra si è detto? Mi limito ad indicarne un paio.

Una prima conseguenza riguarda il cambiamento radicale, rispetto al periodo precedente la globalizzazione, nel modo di concepire il nesso tra efficienza e giustizia sociale. Già A. Smith nella *Theory of Moral Sentiments* (1759) aveva avvertito che la giustizia è il pilastro principale dell’edificio sociale. “Gli uomini sono guidati da una mano invisibile a realizzare una distribuzione di quanto è necessario per vivere praticamente identica a quella che si sarebbe avuto se la terra fosse stata divisa in parti eguali tra i suoi abitanti; così senza averne l’intenzione, senza saperlo, essi promuovono l’interesse della società e forniscono i mezzi necessari per la moltiplicazione della specie” (parte V, p. 184). Ma nel corso degli sviluppi successivi, il principio di efficienza ha finito con il polarizzare l’attenzione degli economisti fino a relegare la categoria di giustizia nel limbo delle considerazioni etiche, cioè metascientifiche.

Sappiamo che l’utilitarismo classico ebbe, almeno agli inizi, una certa attenzione per le questioni di giustizia. Si pensi a J. S. Mill, Marshall, Wicksteed, Pigou. (Si consideri questa affermazione di J. S. Mill: “Nella regola aurea di Gesù di Nazareth scorgiamo chiaramente lo spirito dell’etica utilitarista. ‘ Non fare agli altri ciò che non vorresti fosse fatto a te’ e ‘ama il prossimo tuo come te stesso’ costituiscono l’idealeperfezione della morale utilitarista”, L’*utilitarismo* [1863], SugarCo, Milano, 1991, p. 34). Fu solo in seguito all’affermazione dello statuto epistemologico ordinalista ad opera di V. Pareto – alla fine del XIX secolo – che esso finì con il diventare un’apologia dello *status quo*. In particolare fu in conseguenza della diffusione del criterio di efficienza paretiano che si rafforzò il convincimento secondo cui giustizia sociale ed efficienza sono categorie antitetiche. D’altra parte, se nella prima metà del XX secolo tale convincimento non ha disturbato né impensierito più di tanto ciò è dovuto al modo in cui il sistema di pensiero keynesiano aveva posto i termini del rapporto tra efficienza e giustizia. In tale sistema, infatti, lo Stato non entra mai in conflitto con il mercato, ma lo aiuta, dal momento che l’intervento pubblico deve simultaneamente perseguire obiettivi di equità e di efficienza. Una situazione di disoccupazione derivante da carenza di domanda effettiva è uno spreco di risorse e ciò determina uno stato di cose inefficiente e al tempo stesso iniquo. Su entrambi i punti Keynes fu esplicito. È stato veramente un grosso risultato politico del keynesismo, d’altra parte, quello di aver mostrato che esistono speciali circostanze storiche in cui lo Stato può agire con successo come mediatore *super partes* tra le classi. Un più alto livello di investimenti pubblici durante una depressione, non solo genera più posti di lavoro per i disoccupati e quindi un più alto monte salari, ma aiuta anche i capitalisti a conseguire un più alto livello di profitti. (Per una puntuale e lucida narrazione di questo punto in riferimento storico alla crisi del ’29, si veda F. D. Roosevelt, *Guardare al futuro*, a cura di G. Amari e M. Del Rosso, Roma, Castelvecchi, 2018).

Questa visione rassicurante del ruolo dello Stato viene tuttavia a cessare allorché vengono meno le condizioni politiche per il funzionamento del modello di capitalismo amministrato. Il che è quanto accaduto con l’avvento della globalizzazione, che ha inaugurato una fase storica in cui ha iniziato a diffondersi, tra economisti e *policy-makers*, la tesi del *trade-off* tra efficienza e giustizia e, di conseguenza, tra istituzioni della cittadinanza sociale e crescita economica. Arthur Okun, in *Equality and Efficiency: The Big Trade-off* (1975), compendiò elegantemente il punto di vista dei più: “Tutti i tentativi per dividere la torta in parti eguali riducono le dimensioni della stessa” (p. 48). L’inefficacia degli interventi in chiave redistributiva venne resa con l’immagine del secchio bucato: “Il denaro deve essere trasportato dal ricco al povero in un secchio bucato. Parte di esso sparirà semplicemente durante il tragitto” (p. 91). Alla base della tesi del *trade-off* sta l’idea secondo cui l’obiettivo di una minore diseguaglianza richiede l’adozione di schemi di tassazione progressiva che avrebbero sempre effetti distorsivi sull’allocazione delle risorse e quindi dannosi per l’intero sistema. “A quanta giustizia sociale – scrive sempre Okun – dobbiamo rinunciare per garantire un di più di efficienza al sistema economico?” Oggi sappiamo che le cose non stanno in questi termini, se non in contesti di analisi stazionari e sotto ipotesi veramente speciali.

Come lo storico-economico Angus Madison e l’economista Branko Milanovic hanno mostrato, negli ultimi trent’anni, gli indicatori della diseguaglianza sociale, tra stati e all’interno del medesimo stato, hanno registrato aumenti semplicemente scandalosi, anche in quei paesi dove il welfare state ha giocato un ruolo importante in termini di risorse amministrate. Eppure, gli economisti del *mainstream* hanno continuato a credere che la proposta Kantiana: “facciamo la torta più grande e *poi* ripartiamola con giustizia” fosse la soluzione del problema dell’equità. Da cui l’aforisma lanciato dal pensiero neo-conservatore negli anni ’70 secondo cui “una marea che sale solleva tutte le barche”. È in ciò il senso della celebre tesi dell’effetto di sgocciolamento (*trickle-down effect*): la ricchezza, a mò di pioggia benefica irrora prima o poi tutti, anche i più poveri e dunque non c’è da impensierirsi più di tanto. E dire che già il grande economista francese Leon Walras, nel 1873, aveva avvertito: “Quando porrete mano alla ripartizione della torta non potrete ripartire le ingiustizie commesse per farla più grande”. Parole queste che la crisi attuale ha tristemente inverato.

Negli ultimi anni, hanno visto la luce libri importanti di autori autorevoli sul tema della giustizia sociale. Come darsi conto di una tale concentrazione di interesse su un tema tanto antico quanto di estrema attualità? La risposta che do è che è l’aumento preoccupante, anno dopo anno, delle disuguaglianze sociali sia nei paesi dell’Occidente avanzato sia a livello mondiale ad aver riacutizzato l’interesse di filosofi, economisti e scienziati sociali su una duplice questione: perché le disuguaglianze vanno aumentando più velocemente dell’aumento del reddito nazionale e perché così scarsa è l’attenzione dell’opinione pubblica nei confronti di un fenomeno così devastante. Il fatto è che la disuguaglianza non è un destino e neppure una costante temporale o spaziale. Non è un destino, perché essa ha a che vedere con le regole del gioco economico, cioè con l’assetto istituzionale che un paese decide di darsi. Si pensi ad istituzioni economiche come il mercato del lavoro, il sistema bancario, il modello di welfare, il sistema fiscale etc. A seconda di come queste vengono disegnate, si hanno conseguenze diverse circa il modo in cui reddito e ricchezza si ripartiscono tra coloro che hanno concorso a produrli. Le disuguaglianze non sono neppure una costante temporale, perché vi sono fasi storiche in cui esse aumentano ed altre in cui diminuiscono; né sono una costante spaziale, perché vi sono paesi in cui l’indice di Gini – con cui si misura il divario tra ricchi e poveri – è più alto che in altri.

Si pone la domanda: se la diseguaglianza aumenta non a causa della mancanza di risorse, né per la deficienza di *know-how* tecnologico, né a causa di particolari avversità che colpiscono certe categorie di persone, a cosa essa ultimamente si deve e soprattutto perché essa non suscita moti di ripulsa nei confronti di tale stato di cose? La risposta che considero più plausibile è che ciò è dovuto alla continua credenza nelle nostre società nei dogmi dell’ingiustizia. (Pareto vedeva nella diseguaglianza addirittura una sorta di legge ferrea cui il genere umano mai si sarebbe potuto sottrarre). Due sono basicamente i dogmi in questione. Il primo afferma che la società nel suo insieme viene avvantaggiata se ciascun individuo agisce per perseguire il proprio beneficio personale. Il che è doppiamente falso. In primo luogo, perché l’argomento smithiano della mano invisibile postula, per la sua validità, che i mercati siano vicini all’ideale della libera concorrenza, in cui non ci sono né monopoli né oligopoli, né pesanti asimmetrie informative. Ma tutti sanno che le condizioni per avere mercati di concorrenza perfetta mai saranno soddisfatte nella realtà. In secondo luogo, perché le persone hanno talenti e abilità diverse. Ne consegue che se le regole del gioco vengono forgiate in modo da esaltare, poniamo, i comportamenti opportunistici, disonesti, ecc., accadrà che quei soggetti la cui costituzione morale è caratterizzata da tali elementi finiranno con lo schiacciare gli altri. Del pari, l’avidità intesa come passione dell’avere è un tratto caratteristico della natura umana. Se allora nei luoghi di lavoro si introducono forti sistemi di incentivi – si badi, non sistemi premianti – è evidente che i più avidi tenderanno a sottomettere i meno avidi. In questo senso, si può affermare che non esistono poveri per natura, ma per condizioni sociali; per il modo cioè in cui vengono disegnate le istituzioni economiche. L’altro dogma dell’ingiustizia cui sopra alludevo è la credenza che l’elitarismo vada incoraggiato perché efficiente e ciò nel senso che il benessere dei più cresce maggiormente con la promozione delle abilità dei pochi. E dunque risorse, attenzioni, incentivi, premi devono andare ai più dotati, perché è all’impegno di costoro che si deve il progresso della società. Ne deriva che l’esclusione dell’attività economica – nella forma, ad esempio, di precariato e/o disoccupazione – dei meno dotati è qualcosa non solamente di normale, ma anche di necessario se si vuole accrescere il tasso al quale aumenta il PIL. Su ciò fa leva il mito meritocratico vero pilastro dell’ideologia neoliberista. (Si badi a non confondere meritocrazia con meritorietà).

Non v’è chi non veda come l’attuale crisi di senso dell’economia dipenda in gran parte dalla circostanza che la scelta consumata nell’ultimo trentennio di non occuparsi più delle questioni di giustizia rende la disciplina particolarmente esposta allo sfruttamento ideologico dei suoi risultati. Ebbene, è precisa responsabilità della scienza economica quella di pensare ad una ricerca nella quale interesse conoscitivo e impegno civile tornino a contagiarsi reciprocamente. Il che è esattamente il contrario del suggerimento offerto alla professione dal Nobel Robert Lucas quando, parlando in qualità di presidente dell’American Economic Association nel 2004, disse: “Tra le tendenze più dannose per la teoria economica, la più seducente ... e al tempo stesso la più letale è concentrarsi su questioni relative alla distribuzione del reddito.” (“The Industrial Revolution: past and future”, *Annual Report Federal Reserve Bank of Minneapolis*, 18, 2004, p. 20). Quanto a dire che occuparsi di giustizia sociale è dannoso per l’economista! Per chiudere sul punto, mi piace fare memoria di una tesi tuttora chiarificante di J. B. Henri Lacordaire – celebre pedagogo francese dell’Ottocento -: “Tra il forte e il debole è la libertà che opprime e la legge che libera.” Chiaro il messaggio: se si vuole conservare la libertà occorre fare i conti con la giustizia sociale.

*5.* *La scienza economica che si dimentica dell’ambiente naturale*

Di un’altra grave dimenticanza, di cui la ricerca economica reca una pesante responsabilità, desidero dire. La nuova fase dello sviluppo economico, riguardante la transizione dalla società industriale a quella post-industriale ha determinato una progressiva emergenza di nuovi e urgenti problemi. Quello oggi tra i più macrospicamente percepibile chiama in causa il vincolo ecologico che grava sul processo produttivo, il quale si è sempre svolto, sino a un secolo fa circa, in modo sostanzialmente indisturbato, dal momento che la natura non si era mai veramente presentata come un limite assoluto. La scarsità di risorse è certamente stata un fattore che ha influito sulle modalità e sui ritmi dello sviluppo, ma si era sempre trattato di una scarsità (di terre fertili, di certi minerali, ecc.) che il sistema economico, attraverso i suoi stessi meccanismi, era riuscito a superare, grazie ad un flusso continuo di innovazioni tecnologiche che muovevano quei vincoli grazie agli aumenti di produttività. Per questo, guardando a ritroso il processo di industrializzazione, si ha quasi l’impressione di una vertiginosa crescita verso un’illimitata abbondanza, come se la natura, al contrario di quanto pensavano gli antichi, non si fosse affatto mostrata “avara e matrigna”.

Il quadro contemporaneo è completamente mutato. La crescita industriale comporta degli effetti “esterni” sull’ambiente che se agli inizi del processo potevano ritenersi trascurabili e che in verità gli economisti hanno quasi del tutto trascurato, gli sviluppi successivi si sono incaricati di mostrarne gli effetti devastanti: alcune risorse naturali indispensabili come l’aria e l’acqua, si sono degradate a tal punto da fare temere che gli stessi equilibri della biosfera possano risultare definitivamente alterati da processi irreversibili. Si pensi all’effetto serra; al buco dell’ozono; agli effetti sul clima della scomparsa delle foreste pluviali; al mutamento della composizione chimica dell’atmosfera; alla fissazione dell’energia solare e alla conversione delle materie prime: i grandi servizi che gli ecosistemi forniscono, in modo continuo, al normale funzionamento dei sistemi naturali sono oggi a rischio.

Non si tratta solo – si osservi – di rendimenti decrescenti come taluno si ostina ancora a pensare: senza un più rigoroso controllo degli effetti inquinanti causati dal sistema economico nel suo complesso, sarà la stessa razza umana a rischiare l’estinzione. A partire dalla seconda metà del 900, la distruttività umana è diventata un fenomeno “biocida” e ciò nel senso che, per la prima volta, l’uomo percepisce se stesso come capace di piegare a sé la natura, la quale è diventata un ente non solo controllabile ma anche manipolabile. È ormai venuto il momento di riconoscere che una produzione sempre crescente di merci e di servizi è incompatibile (*dati* le tecniche produttive conosciute, l’attuale organizzazione dell’economia ed il tasso di aumento della popolazione) con la salvaguardia dell’ambiente naturale ed urbano. È soprattutto venuto il momento di riconoscere che quando l’uomo modifica troppo rapidamente l’ambiente (per esempio trasformando i mari di petrolio della crosta terrestre in gas dell’atmosfera) crea una situazione in cui la velocità di questi cambiamenti è superiore alla velocità del proprio adattamento ad essa.

Ecco perché la sfida ecologica impone, oggi, non solamente una politica di ristrutturazione degli attuali metodi produttivi, ma in primo luogo nuove categorie di pensiero per una disciplina – l’economia appunto – troppo a lungo rimasta estranea a tale problematica. Invero quando la questione ambientale cominciò ad imporsi all’attenzione e alla coscienza dell’opinione pubblica agli inizi degli anni sessanta – si rammenti l’influenza esercitata da *Silent Spring* pubblicato nel 1961 da Rachel Carson – gli economisti cominciarono ad affrontare il problema secondo il loro specifico modo di pensare. Pensarono cioè di potersi servire degli strumenti di analisi e dei modelli propri della loro disciplina senza mutare le proprie mappe cognitive. Cosa c’è, infatti – pensarono gli economisti – alla base della questione ambientale? C’è che, al di là della multiforme casistica, si ha comunque a che fare con risorse (terreno, aria, acqua, specie animali, foreste) che presentano caratteristiche comuni, quale che sia l’unità di misura con cui esse vengono espresse. Per l’esattezza, si tratta di risorse che: 1) sono naturalmente rigenerabili; 2) spesso sono di proprietà comune; 3) il loro uso eccessivo può comportare danni irreversibili, e ciò nel senso di un loro totale esaurimento; 4) gli stocks in esistenza di tali risorse, e non solo i loro flussi, influenzano direttamente il benessere dei soggetti; 5) l’impatto dell’attività economica su tali risorse è spesso cumulativo e diviene percepibile solo dopo un certo lasso di tempo; 6) le conseguenze ambientali delle attività economiche sono fondamentalmente incerte (di incertezza “dura” si tratta, nel senso che l’incertezza ambientale non può essere trattata con gli strumenti della familiare teoria della probabilità).

Ora, la trattazione in chiave analitica dei problemi in cui figurano risorse così caratterizzate può essere svolta – pensarono sempre gli economisti – a partire dalle due nozioni centrali della disciplina, quella di esternalità e quella di bene pubblico. L’economista poteva così concludere che i deprecati danni all’ambiente causati dalle attività economiche erano ultimamente da imputarsi ad un tipico “fallimento del mercato”, e cioè al fatto che in presenza di risorse ambientali il meccanismo di mercato non garantisce più, da solo, l’ottenimento di quel risultato di efficienza allocativa che viene considerata come il suo massimo pregio. Di qui la raccomandazione di intervenire con un adeguato sistema di tasse e sussidi, come già suggerito da C. A. Pigou (l’inventore dell’economia del benessere), per rimediare alla bisogna. Ebbene, la concettualizzazione del problema ambientale nei termini di un problema di esternalità nasconde una grave aporia teorica. In breve, si tratta di questo. La nozione di esternalità, intesa quale effetto dell’azione di un soggetto sul benessere di altri soggetti che non viene catturato dal sistema dei prezzi, è una nozione non primitiva. Essa dipende, infatti, dalla definizione di agente economico e dalla esistenza o meno di mercati. Ad esempio, se due imprese operano in modo da danneggiare l’una l’attività dell’altra, - la fonderia che con le sue emissioni di fumo danneggia l’impresa che le sta vicino – un ‘eventuale fusione tra le due farà scomparire gli effetti esterni: l’esternalità è cioè internalizzata. Al limite, se nell’economia esistesse una sola mega impresa, nessuna esternalità potrebbe esistere. Eppure, se questa impresa inquinasse e distruggesse le risorse non rinnovabili l’integrità ambientale risulterebbe egualmente compromessa.

La conclusione dal trarre da quanto precede è che la scienza economica deve ripensare, a livello dei suoi fondamenti disciplinari, il rapporto tra uomo e natura, superando quella concezione di “uomo senza vincoli” che porta a ritenere lecita ogni devastazione e ciò in omaggio a certi miti antropomorfici di onnipotenza. L’ideologia dell’uomo predatore, secondo cui la conoscenza viene usata solo per produrre di più e più in fretta, deve essere rimossa dall’orizzonte culturale dell’economista. Già negli anni Ottanta, il fondatore dell’ecologia sociale Murray Bookchin aveva sostenuto che l’idea di poter dominare la natura nasceva dalla pulsione del dominio dell’uomo sull’uomo. (Allora, venne aspramente attaccato sia dagli ambientalisti dell’epoca, poco sensibili ai problemi di natura sociale, sia dai movimenti sociali che giudicavano quella ambientale una “contraddizione secondaria”).

Cosa c’è dunque alla base della dimenticanza da parte dell’economia del fatto che l’ambiente è un bene comune e non un bene pubblico e tanto meno un bene privato? C’è che da sempre, fin dai suoi albori disciplinari, l’economia si è occupata di fare i conti con la categoria di bene. Quel che è andato mutando nel corso del tempo è stata l’identificazione di ciò che costituisce il bene e ne rappresenta il fondamento. Fino alla seconda metà del XVIII secolo, il bene è stato associato al *bonum*, secondo l’accezione aristotelico-tomista del termine: è bene tutto che è buono. Due sono stati i terreni dove tale nozione è stata particolarmente coltivata. Per un verso, quello dell’Illuminismo italiano di scuola sia napoletana (Antonio Genovesi, Giacinto Dragonetti, Fernando Galiani) sia milanese (Pietro Verri, Cesare Beccaria, Giandomenico Romagnosi) dove il *bonum* viene declinato sotto la specie della pubblica felicità. (Non è certo per caso se i libri italiani di economia pubblicati fino agli inizi dell’800 recavano nel titolo o sottotitolo il riferimento alla pubblica felicità). Per l’altro verso, il terreno della scuola dei moralisti scozzesi. Quando nel 1776, Adam Smith dà alle stampe *The wealth of nations* ha ben chiaro che la radice del termine *wealth* è la stessa di quella di *welfare*, il cui significato denota “lo stare bene”.

Già agli inizi dell’800, con l’avvento della scuola classica di pensiero, il bene assume le sembianze della merce: è bene tutto ciò che, prendendo la forma della merce, viene collocato sul mercato da cui esso trae il suo valore. Tutta la riflessione economica viene così finalizzata a ricercare le condizioni per aumentare il più possibile il volume delle merci in circolazione. Se ne può comprendere la ragione: si è nel pieno della rivoluzione industriale e l’obiettivo da perseguire è quello di accrescere l’accumulazione del capitale fisico, e quest’ultimo è fatto di merci! Si registrano bensì voci dissonanti – le più penetranti sono quella di J. S. Mill, il primo grande economista ad evocare la desiderabilità dello stato stazionario e quella di K. Marx – ma nessuna di queste capace di scalfire il pensiero dominante.

Un ulteriore cambiamento si registra nella seconda metà del secolo XIX quando, con il trionfo della rivoluzione marginalista degli anni ottanta, il bene diventa utilità. Lo slittamento semantico che ne consegue ha generato conseguenze di lunga durata. Cosa significa affermare che il bene coincide con l’utilità? L’utilità – aveva insegnato Aristotele – è la capacità dei beni di soddisfare i bisogni umani; essa è dunque una proprietà della relazione tra l’uomo e le cose. Ne consegue che una scienza che, come l’economia, si occupa di favorire la massimizzazione dell’utilità è anche una scienza del bene. Una variante importante, entro tale concettualizzazione, prende corpo alla fine del secolo quando il nuovo spirito del tempo, associato all’affermazione della filosofia positivista, dichiara troppo “ingombrante” la nozione di bisogno per una scienza che aspirava ad essere annoverata tra le scienze “dure”, come la fisica. L’ingombro è dovuto alla circostanza che i bisogni umani “sanno” troppo di naturalistico e soprattutto sono gerarchizzabili: prima vanno soddisfatti i bisogni primari, poi via via quelli di ordine inferiore. Ma in presenza di un ordine lessicografico di bisogni non è possibile definire una funzione di utilità cardinale dotata delle proprietà necessarie a fungere da supporto della teoria del valore scarsità, cifra della scuola di pensiero neoclassica. Come noto, a Vilfredo Pareto si deve l’idea geniale di aggirare la difficoltà: non v’è alcuna necessità – dimostra l’economista italiano – di parlare di bisogni; basta infatti formulare il problema economico in termini di preferenze individuali. Sulla scorta di un robusto insieme di postulati si arriva poi ad una funzione di utilità ordinale, e non più cardinale, che consente di ottenere tutti i risultati che servono alla teoria neoclassica del valore per conseguire i suoi obiettivi.

Accade così che il bene viene a coincidere con il soddisfacimento delle preferenze individuali: è bene tutto ciò che amplia gli insiemi di scelta degli agenti. Una conseguenza di grande momento discende da ciò: lo statuto epistemologico della preferenza individuale diventa quello stesso del diritto: se preferisco *x* a *y*, ho il diritto di vedermi riconosciuta la possibilità di conseguire *x*. Nessuna autorità, morale o legale, può impedirmelo. Chiaramente, una scienza economica costruita sulla idea del bene come soddisfazione delle preferenze individuali non può certo ospitare un discorso che consideri l’ambiente come bene comune. Grave, dunque, è la responsabilità di una disciplina scientifica che per troppo tempo ha fatto credere a schiere di ignari studiosi e di non sempre disinteressati manager che mirare alla massimizzazione del prodotto avrebbe assicurato un progresso continuo e, grazie a ciò, avrebbe scongiurato il rischio del degrado ambientale.

Per concludere. Che la nozione di bene comune conosca, oggi, sull’onda delle vicende che in questo capitolo ho cercato di porre in luce una sorta di risveglio, di rinnovato interesse è cosa che ci viene confermata da una pluralità di segni e ciò apre alla speranza. Non c’è da meravigliarsi di questo: quando si arriva a prendere atto della crisi di civilizzazione che incombe, si è naturalmente sospinti ad abbandonare ogni atteggiamento distopico e ad osare vie nuove sia di pensiero sia di azione. Forse a ciò pensava James Meade quando, nell’occasione del conferimento del premio Nobel nel 1977, chiuse la sua lezione con questa immagine: “Un economista equilibrato [chi scrive direbbe saggio] è un essere umano che ha un cuore caldo a sinistra, una mano abile a destra, una testa fredda e pensante al centro”. Perché è la saggezza, non la razionalità, che stabilisce quali regole e quali meccanismi sono volti a fini buoni e quali no.