

Sergio Caruso



■ *Homo
oeconomicus*

Paradigma, critiche, revisioni



STUDI E SAGGI

- 103 -

SEMINARIO DI STORIA DELLE IDEE POLITICHE
NUOVA SERIE

Direttore

Claudio De Boni

Comitato Scientifico

Gianluca Bonaiuti, Sergio Caruso, Brunella Casalini,
Vittore Collina, Antonio Zanfarino

Volumi pubblicati

Fabio Bertini, *La democrazia europea e il laboratorio risorgimentale italiano (1848-1860)*

Claudio De Boni, *Descrivere il futuro. Scienza e utopia in Francia nell'età del positivismo*

Claudio De Boni (a cura di), *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. L'Ottocento*

Claudio De Boni, *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. Il Novecento. Parte prima: da inizio secolo alla seconda guerra mondiale*

Claudio De Boni (a cura di), *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. Il Novecento. Parte seconda: dal dopoguerra a oggi*

Sergio Caruso, *Homo œconomicus. Paradigma, critiche, revisioni*

SERGIO CARUSO

Homo œconomicus

Paradigma, critiche, revisioni

Saggio sui (discutibili) presupposti antropologici
della razionalità utilitaria e sulle implicazioni ideologiche
della loro entificazione

FIRENZE UNIVERSITY PRESS

2012

Homo oeconomicus. Paradigma, critiche, revisioni / Sergio Caruso. – Firenze : Firenze University Press, 2012.
(Studi e saggi ; 103)

<http://digital.casalini.it/9788866551072>

ISBN 978-88-6655-105-8 (print)

ISBN 978-88-6655-107-2 (online PDF)

ISBN 978-88-6655-109-6 (online EPUB)

Progetto grafico di Alberto Pizarro Fernández
Immagine di copertina: © Gangster | Shutterstock

Certificazione scientifica delle Opere

Tutti i volumi pubblicati sono soggetti ad un processo di referaggio esterno di cui sono responsabili il Consiglio editoriale della FUP e i Consigli scientifici delle singole collane. Le opere pubblicate nel catalogo della FUP sono valutate e approvate dal Consiglio editoriale della casa editrice. Per una descrizione più analitica del processo di referaggio si rimanda ai documenti ufficiali pubblicati sul sito-catalogo della casa editrice (<http://www.fupress.com>).

Consiglio editoriale Firenze University Press

G. Nigro (Coordinatore), M.T. Bartoli, M. Boddi, F. Cambi, R. Casalbuoni, C. Ciappei, R. Del Punta, A. Dolfi, V. Fargion, S. Ferrone, M. Garzaniti, P. Guarneri, G. Mari, M. Marini, M. Verga, A. Zorzi.

© 2012 Firenze University Press
Università degli Studi di Firenze
Firenze University Press
Borgo Albizi, 28, 50122 Firenze, Italy
<http://www.fupress.com/>
Printed in Italy

*Questo libro è dedicato ad Antonio Zanfarino,
dal quale molti hanno molto appreso
e molto continuano ad apprendere*

SOMMARIO

PREMESSA DELL'AUTORE	XI
CAPITOLO 1	
L'HOMO ŒCONOMICUS COME PROBLEMA FILOSOFICO	1
1. Due precisazioni, a scanso di equivoci	1
2. Giardinieri professionisti e giardinieri dilettanti	4
3. <i>L'homo œconomicus</i> nelle diverse teorie: possibile, reale o necessario?	4
CAPITOLO 2	
CHE VUOL DIRE HOMO ŒCONOMICUS?	7
1. L'origine dell'espressione.	7
2. Dall'origine all'uso corrente	9
CAPITOLO 3	
CARATTERISTICHE E NATURA DEL CONCETTO	11
1. I tratti principali, le loro intensificazioni	11
2. <i>L'homo œconomicus</i> fra psicologia ed etica, fra natura e storia	14
3. L'intensificazione come caricatura: digressione sul turbo-capitalismo (e sui capitalisti che si credono Capitan America)	20
4. <i>L'homo œconomicus</i> fra astrazione scientifica e caricatura ideologica	23
CAPITOLO 4	
VERSO UNA TIPOLOGIA	27
1. Inopportunità di una tipologia a priori	27
2. L'individualismo come dimensione complessiva	28
3. Attrazione fatale: individualismo forte e psicologia debole	30
4. Dieci accezioni diverse, ma legate fra loro	31
5. Distinguere per giudicare	34
6. Le critiche pregresse	36

CAPITOLO 5

L'HOMO ŒCONOMICUS VA IN AMERICA (E NON PIACE AGLI ECONOMISTI)	39
1. Veblen: contro la psicologia povera (e vecchia) dell'edonismo	39
2. I due Clark e la Scuola sociologica	40
3. Mitchell, Mayo e Chase: l'edonismo ingenuo detronizzato dalla psicologia osservativa	42

CAPITOLO 6

LE CRITICHE DI FILOSOFIA, ANTROPOLOGIA CULTURALE E RICERCA SOCIALE	45
1. Benedetto Croce: l' <i>homo œconomicus</i> ... non riguarda l'economia!	45
2. Antonio Gramsci: l' <i>homo œconomicus</i> dal singolare al plurale	54
3. Ugo Spirito: l' <i>homo œconomicus</i> non fonda l'economia, ma ne impedisce lo sviluppo come scienza sociale	56
4. Mario Tronti: <i>homo œconomicus</i> e <i>homo politicus</i> , ideologie parallele	57
5. Razionalità economica e razionalità politica nel mondo moderno: alcune ricerche	58
6. Elena Pulcini: l' <i>homo œconomicus</i> e l' <i>homo politicus</i> non descrivono l'io postmoderno	61
7. Alain Caillé e Jacques Godbout: la priorità del dono sullo scambio	62
8. Mary Douglas: l' <i>homo œconomicus</i> come figura dello 'straniero'	66
9. Marshall Sahlins: «una idea erronea e perversa della natura umana»	67
10. Anxo Penalonga: «el hombre economicus es un pobre tonto»	69
11. Jan-Willem van der Rijt: scommettere col diavolo	71
12. Doris Schroeder e Rosemarie Ortner: l' <i>homo œconomicus</i> non piace alle donne	77
13. Que reste-t-il?	82
14. Antonio Zanfarino: l'economicismo come rischio del liberalismo	84

CAPITOLO 7

LA 'SCUOLA PSICOLOGICA' ESPELLE LA PSICOLOGIA DALL'ECONOMIA	87
1. Le ritrovate fortune dell' <i>homo œconomicus</i> come surrogato della psicologia	87
2. Buone intenzioni: la riduzione della psicologia economica a prasseologia	88

3. Effetti paradossi: la prasseologia come forma vuota dove irrompono contenuti ideologici	89
CAPITOLO 8	
IL DARWINISMO D'ACCATTO, PASTICHE E SURROGATO DELLA PSICOLOGIA SOCIALE	93
1. Un'antropologia metafisica (messa al posto della psicologia)	93
2. 'Adam F. Hobwin', antropologo di riferimento del turbo-capitalismo	93
3. Figlioli miei, smithiani immaginari!	95
CAPITOLO 9	
IL DARWINISMO VERO: SIAMO ANIMALI, MA NON BESTIE	99
1. Psicologia evoluzionistica ed economia evoluzionistica	99
2. Frans de Waal: l' <i>homo æconomicus</i> nel cappello del prestigiatore	101
3. La c.d. <i>Strong Reciprocity Hypothesis</i> , fra natura e cultura	104
4. Negare l'evidenza	109
CAPITOLO 10	
L'HOMO ÆCONOMICUS, VERSIONE ESTREMA: IL PREDATORE (RAUBTIER)	113
1. Geoeconomie spengleriane e loro critica	113
2. <i>Das Raubtier</i> e la sua 'ombra': <i>le bon sauvage</i>	115
3. L' <i>homo æconomicus</i> , scisso in due, paradossalmente si realizza	117
CAPITOLO 11	
CONCLUSIONI	119
1. Quale tipo umano per il mondo a venire?	119
2. La condizione umana è polimorfa, e ognuna delle sue forme è ambivalente	123
3. L' <i>homo æconomicus</i> non fa eccezione (né vi sono ragioni per fare di questa sola una forma preminente, in teoria o in pratica, sulle altre)	125
4. <i>Homo æconomicus</i> e i suoi fratelli, ovvero: altri personaggi della scena economica	128
5. Cattivo come un coccodrillo o socievole come un pinguino? Quale soggetto, infine, per l'economia?	137
6. L' <i>homo æconomicus</i> come malattia. Chi sarà il medico?	138

APPENDICE

ECONOMIA E PSICOLOGIA, OGGI:
DUE NUOVI APPROCCI AL DIALOGO

APPENDICE 1

TEORIA. AKERLOF E SHILLER: IL RITORNO DEGLI 'SPIRITI ANIMALI'	143
1. Robert J. Shiller: i condizionamenti psicosociali e socioculturali del comportamento economico	143
2. George A. Akerlof: i limiti della ragione, ma anche della volontà	145
3. Humpty Dumpty a Wall Street	147
4. I cinque fattori degli 'spiriti animali' (con particolare riguardo alle 'narrative')	148
5. Implicazioni pedagogiche	152
6. Critiche e commenti	153

APPENDICE 2

PRATICA. THALER E SUNSTEIN: LE POLITICHE DEL <i>NUDGE</i>	157
1. L'idea di un «paternalismo libertario»	157
2. Come funziona e come si applica	159
3. Le fortune politiche della <i>nudge strategy</i>	161
4. Politica ed economia: rischi e speranze	164

INDICE DEI NOMI	169
-----------------	-----

PREMESSA DELL'AUTORE

Che la nozione di *homo œconomicus* interessi da vicino i fondamenti della teoria economica è fin troppo evidente. Ma questo libro – come dirò meglio nel cap. 1 – non è né pretende di essere un libro di economia e, nonostante più lunghe digressioni e più impegnative osservazioni in materia, neppure un libro di psicologia. La prospettiva cui principalmente mi attengo è quella stessa della materia che da tanti anni insegno nella Facoltà di Scienze Politiche “Cesare Alfieri”, la filosofia delle scienze sociali; con particolare riguardo a quella ‘filosofia dell’economia’ di cui, in altra sede, ho richiamato l’interesse e l’importanza¹.

L’impostazione filosofica sarà – spero – evidente nel cap. 6 (dove faccio una rassegna delle critiche che la nozione di *homo œconomicus* ha subito da tutta una serie di filosofi, anche molto importanti) e più che mai evidente nel cap. 11, dove propongo di relativizzare questa figura, ma pure – nel contempo – di complessificarla e, soprattutto, di ricollocarla all’interno di una più ricca fenomenologia della condizione umana. Una fenomenologia dove l’*homo œconomicus*, pur presente, risulta affiancato da (e connesso con) tutta una serie di altre figure, variamente definibili come *homo reciprocans*, *loquens*, *curans*, *ludens*, *faber* ecc. Con questa proposta accolgo in parte una sollecitazione del M.A.U.S.S., senza però condividere quella mancanza di «sentimento tragico della vita» che – secondo me – comporterebbe un anti-utilitarismo sospinto fino alle estreme conseguenze. Non solo perché l’aspetto economico-utilitario conserva tutta la sua importanza, ma perché *tutti* gli aspetti dell’umano conoscono ambivalenze e scissioni che né la filosofia né le scienze sociali possono ignorare. Infatti: come l’*homo œconomicus* viene di norma scisso dall’*homo reciprocans*, come l’*homo curans* viene di norma scisso dall’*homo ludens*, così qualunque forma dell’agire – quando presupponga un soggetto desocializzato – perde ogni valenza sia gnoseologica che morale, per diventare solo l’ennesima figura dell’alienazione.

¹ S. Caruso, *La “filosofia economica” presa sul serio*, «Iride», XIX, 49, 2006, pp. 397-402; S. Caruso, *Alla ricerca della filosofia economica*, «Storia del pensiero economico», n.s., IV, 2, lug.-dic. 2007, pp. 149-186. Ambedue questi scritti, ma in particolare il primo, nacquero dal confronto col lavoro di Adelino Zanini.

Il mio personale interesse per i nessi teorici ed epistemologici che legano l'economia politica alla filosofia politica risale ai primi anni settanta quando, giovane com'ero, ebbi l'onore di tradurre e curare (con altri) la *Ricchezza delle nazioni* e la possibilità di apporvi una lunga nota filologica su «Le parole di Smith»². Dopo di allora mi sono più volte occupato, da storico del pensiero politico e da filosofo delle scienze sociali di autori e di argomenti che variamente intersecavano le vicende dottrinali dell'economia: da Platone a John Selden, da David Hume ad Amilcare Puviani, fino ad Amartya Sen³. Più di recente, sollecitato dall'erompere della crisi economico-finanziaria, ho dedicato tre scritti alle nuove problematiche di psicologia economica collateralmente emergenti⁴.

L'accorto lettore non mancherà d'intuire in questo puntiglioso elenco di titoli, e nella esibizione di sé (ben poco elegante) che ciò comporta, un sottile senso di colpa, un malcelato sentimento di vulnerabilità e come il tentativo di predisporre uno scudo: contro chi mi volesse comunque accusare d'invasione del campo altrui o, peggio, di muovermi al di fuori delle mie competenze. Tuttavia, l'interesse dell'argomento era per me tale che ho deciso di correre questo rischio.

² A. Smith, *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Isedi, Milano 1973; Mondadori, Milano 1977², 2005⁴; Newton-Compton, Roma 1995³. La mia nota su «Le parole di Smith» sta già nell'ediz. 1973, pp. xxvii-lxviii; poi (aggiornata) nell'ediz. 1995, pp. 24-60, e (con minime modifiche) nelle ediz. successive.

³ Mi permetto di richiamare pure questi scritti: *Amilcare Puviani: la scienza delle finanze come critica dell'ideologia* («Antologia Vieusseux», IX/3, 35, lug.-set. 1974, pp. 58-63), poi in S. Caruso, *Intellettuali e mondi possibili*, Cusl, Firenze 1989, pp. 249-255; «Popolazione, popolazione». *Note sul contesto storico-culturale del saggio di Hume "Of the Populousness of Ancient Nations"*, in S. Caruso, V. Collina, C. De Boni, *Numeri e politica. Matematica risorse e progresso in Hume Condorcet Godwin*, Seminari del "C. Alfieri", Firenze 1988, pp. 9-64; «Popolo» e «popolazione» nei saggi politici di Hume, in *I linguaggi politici delle rivoluzioni in Europa (XVII-XIX secolo)*, a cura di E. Pii, Olschki, Firenze 1992, pp. 105-121; *Alle origini del moralismo occidentale: Platone e il denaro*, «Il Pensiero Politico», xxxi, 3, 1998, pp. 541-559; *Il dibattito sull'usura e Selden e il denaro*, nel cap. XXVIII di S. Caruso, *La miglior legge del regno. Consuetudine, diritto naturale e contratto nel pensiero e nell'epoca di John Selden, 1584-1654*, Giuffrè, Milano 2001, pp. 563-573; *Amartya Sen: la speranza di un mondo "migliorabile"*, «Testimonianze», XLV, 3 (423), 2002, pp. 58-86; *La felicità pubblica? È saper usare le idee*, «DOC», II, 5, 2002, pp. 72-74.

⁴ S. Caruso, *Willy Coyote gioca in borsa*, «Testimonianze», LI, 1 (463), gen.-feb. 2009, pp. 59-67; S. Caruso, *La controversa politica del nudge: psicocrazia quasi-totalitaria o pragmatismo migliorista?*, «Rivista della SIFP (Società Italiana di Filosofia Politica)», 28 settembre 2010, <<http://www.sifp.it/articoli-e-libri-articles-and-books/la-controversa-politica-del-nudge-psicocrazia>> (ora, con cospicue modifiche, in appendice al presente volume: cap. 13); S. Caruso, *Psicosociologia dell'homo oeconomicus. Sul ritorno degli "spiriti animali" nel modello di Akerlof e Shiller*, nel sito della Fac. di Scienze Politiche, Univ. di Firenze, 2011: <http://www.unifi.it/offerformativa/allegati/uploaded_files/2011/200011/B009879/Psicosociologia_dell_homo_oeconomicus.pdf> (ora, con modifiche, in appendice al presente volume: cap. 12).

Oltre tutto, questo argomento – l'idea di *homo œconomicus* e, con essa, l'idea che l'economia 'va da sé' – risulta, in questo frangente storico, più che mai interessante (e più che mai problematico) non solo per gli studiosi, ma per tutte le donne e tutti gli uomini pensosi del futuro.

Osserva Giuliano Aluffi (ma non è certo l'unico che l'abbia osservato):

Tra le tante vittime della crisi globale c'è l'*homo œconomicus*, quell'essere razionale che, secondo gli economisti neoclassici, sarebbe sempre capace di decidere massimizzando il suo utile. Il suo epitaffio è il *mea culpa* recitato da Alan Greenspan davanti al Congresso il 28 ottobre 2008, quando l'ex governatore della Federal Reserve, imbarazzato, ammise di non aver agito per prevenire la crisi confidando che le banche avrebbero razionalmente tutelato il proprio interesse proteggendo gli azionisti⁵. Così non è stato. Eppure è da trent'anni che lo psicologo Daniel Kahneman, premio Nobel per l'economia nel 2002, va dimostrando che le scelte economiche sono costellate da errori e irrazionalità⁶.

In realtà, le vittime della crisi globale sono, sul piano dottrinale, non una ma tre. Insieme con l'*homo œconomicus*, che rantola in latino, agonizzano pure, ma stavolta in inglese, la *rational choice theory*, almeno per quanto riguarda le sue prime e più classiche formulazioni (che vengono infatti ripensate, rivedute e corrette) e la *efficient market hypothesis*. Che può forse salvarsi, ma solo a patto di riconoscere l'importanza di certe condizioni *esterne* al mercato (per es. giuridiche, ma non solo: anche culturali in senso lato) in ordine alla sussistenza di mercati *abbastanza* efficienti.

Questo libro non esclude pertanto che una qualche versione di *homo œconomicus* (ma forse meglio sarebbe parlare semplicemente di 'soggetto' della vita economica) possa ancora salvarsi e conservare talune (limitate) valenze di ordine non solo normativo: come ipotesi metodologica chiaramente circoscritta e/o come tipo ideale e/o come astrazione storicamente determinata. A condizione, però, di subire una serie di correzioni e d'in-

⁵ Inizialmente nominato da Reagan, Alan Greenspan è stato presidente della Federal Reserve (unico caso nella storia di questa istituzione) per cinque mandati consecutivi, dal 1987 al 2006. L'ammissione di responsabilità di fronte al Congresso (28 ottobre 2008) non è stata, per Greenspan, l'unica dichiarazione del genere. Anche sulle vicende del mercato immobiliare era stato costretto, dall'evidenza dei fatti, a sconfessare se stesso. Infatti: il 9 giugno 2005 dichiarava (di fronte al Joint Economic Committee del Congresso) che «una 'bolla' immobiliare di scala nazionale non sembra probabile, sembra che ci siano al minimo segni di 'schiuma' in alcuni mercati locali dove i prezzi degli immobili hanno raggiunto livelli insostenibili»; mentre il 18 settembre 2007 si vedeva obbligato ad ammettere (intervista a Jim Lehrer) che «abbiamo avuto una 'bolla' immobiliare».

⁶ G. Aluffi, *L'economia scienza razionale? Per niente, parola di Nobel*, intervista a Daniel Kahneman, «Il Venerdì/la Repubblica», 13 marzo 2009, pp. 64-67.

tegrazioni (per le quali rimando al testo): correzioni e integrazioni possibilmente emergenti dall'auspicabile dialogo dell'economia politica col complesso delle scienze sociali e delle scienze umane (psicologia in testa).

Quello che, invece, critico e rifiuto sono le versioni intensificate ed estreme dell'*homo œconomicus* come individualista assoluto e senza scrupoli, perfettamente razionale e perfettamente egoista, fondate su un'antropologia e su una psicologia del tutto immaginarie. Queste versioni – spero di averlo chiarito nelle pagine che seguono – sono criticabili e da rifiutare non solo sul piano morale delle prescrizioni (per la pedagogia perversa che possono comportare, per es. nella formazione degli operatori), ma anche su quello scientifico delle spiegazioni-descrizioni-predizioni. Sono dunque due volte ideologiche: in un primo senso perché, col sostenere che 'l'uomo è fatto così', orientano e giustificano l'azione di circoli ristretti, al cui interno fungono da *self-fulfilling prophecies*; in un secondo senso perché, nel più vasto campo della vita economico-sociale, dove siamo tutti implicati, clamorosamente contrastano con quanto le scienze umane e sociali, economia compresa, vanno osservando.

Per tutto ciò, al titolo e al sottotitolo di questo libro, *Homo œconomicus: paradigma, critiche, revisioni*, ho voluto apporre – nel frontespizio – un ulteriore sottotitolo: «saggio sui (discutibili) presupposti antropologici della razionalità utilitaria e sulle implicazioni ideologiche della loro entificazione». Al fine di meglio chiarirne limiti e intendimenti.

Un'ultima precisazione. Mi dispiacerebbe molto che per il solo fatto di avere utilizzato alcune critiche di Latouche all'economicismo corrente (che condivido), questo mio libro fosse equivocado come implicito sostegno alla necessità della «decrescita» come sola alternativa allo sviluppo insostenibile (una tesi di Latouche che non condivido affatto). Confido che una lettura non frettolosa dell'intero volume mi metta al riparo da questo equivoco, ma ci tengo comunque a precisare le differenze fin dall'inizio.

Per finire: grazie a tutti gli amici e colleghi cui ho dato da leggere in anteprima il mio lavoro: filosofi politici (Brunella Casalini, Anna Loretoni, Elena Pulcini, Debora Spini), storici delle istituzioni e delle dottrine politiche (Gianluca Bonaiuti, Danilo Breschi, Salvatore Cingari, Vittore Collina, Claudio De Boni), storici dell'economia e delle dottrine economiche (Gabriella Gioli, Andrea Giuntini) ed economisti puri (Vincenzo Patrizii, Anna Pettini, Chiara Rapallini, Andrea Ventura). Di talune indicazioni da loro fornite, ho fatto in tempo a giovarmi per questa edizione. Solo mia, naturalmente, resta la responsabilità di quanto essa propone.

Il presente volume è parte di una ricerca più ampia. Sarò grato pertanto a chiunque altro voglia farmi pervenire le sue osservazioni:

caruso@unifi.it

CAPITOLO 1

L'HOMO ÆCONOMICUS COME PROBLEMA FILOSOFICO

1. Due precisazioni, a scanso di equivoci

Due precisazioni. Per non suscitare nel lettore aspettative che rischiano di andare deluse e per non essere equivocato.

La prima. In fedele adempimento del titolo, ci occuperemo dell'*homo æconomicus*; con questo saggio, tuttavia, *non* intendo vagliare ed esaminare tale concetto *a tutto campo*, ivi compresi i presupposti psicologici e le applicazioni economiche. Dirò subito che per le seconde non mi bastano le competenze e per i primi non mi basta lo spazio. Voglio ricordare, peraltro, che disponiamo ormai di una vasta letteratura, la quale dimostra senz'ombra di dubbio come le descrizioni psicologiche di norma implicite in questo concetto (in particolare nelle sue prime e più ingenuie formulazioni) siano fondamentalmente sbagliate e da rivedere. L'uomo non è abbastanza egoista, e neppure abbastanza razionale, per essere definito *sic et simpliciter* come un 'egoista razionale'. Intesa alla lettera e senza precisazioni, *questa formula risulta inapplicabile sotto qualunque latitudine e qualunque sia la sfera di attività, economia compresa*. Psicoanalisi, psicologia cognitiva, neuroscienze, economia sperimentale e finanza comportamentale sono in ciò, per una volta, del tutto d'accordo.

Un solo esempio: il c.d. *ultimatum game*, un esperimento facilmente ripetibile che da solo basta a falsificare un certo modo d'intendere la razionalità utilitaria. L'*ultimatum game* è un esperimento inventato all'inizio degli anni ottanta da Werner Güth, del Max-Planck-Institut di Jena. Due persone sono invitate a dividersi una somma messa a disposizione da un terzo, secondo la regola seguente: uno fa le parti, l'altro accetta o rifiuta; ma se rifiuta, tutta la somma rientra in possesso del terzo e nessuno dei due becca nulla. La teoria dei giochi (intesa in termini di razionalità normativa) vorrebbe che la proposta fosse accettata comunque: qualunque offerta sarà meglio che nulla, perché rinunciare? Ma la sperimentazione dimostra che le cose vanno ben diversamente: le offerte 'troppo basse' vengono sdegnosamente rifiutate. Al solo scopo, evidentemente, di punire l'avarizia dell'altro¹. Che questo sia lo scopo lo conferma il fatto che, se

¹ La letteratura sul c.d. *ultimatum game* riconsiderato sul piano sperimentale è ormai cospicua e comprende vari punti di vista: neuro-etica, neuro-economia,

l'altro' viene sostituito da un *computer* che divide a caso, e se le persone coinvolte nell'esperimento ne vengono informate e sono in grado di capirlo, allora e solo allora il tasso di accettazioni risale verso l'alto (perché non c'è più nessuno da punire)².

Insomma, parafrasando Pascal: il portafoglio (tal quale il cuore) ha ragioni che la Ragione non conosce. La *mainstream economy*, quella che tuttora s'insegna in ogni *School of Business* che si rispetti, può fingere d'ignorarlo, ma, dopo gli studi di un grande come Amartya Sen, è ormai chiaro come la razionalità puramente egoistica dell'*homo œconomicus* sia in realtà «la razionalità del folle»: ben poco valida sul piano descrittivo, addirittura deleteria sul piano normativo³.

Ciò detto, è chiaro che non mi sarà possibile – nel libro che avete in mano – parlare di *homo œconomicus* senza parlare *anche*, almeno un po', di psicologia ed economia (per es. nel cap. 9 sul «darwinismo vero», dove la psicologia non poteva essere elusa, e in particolare nel § 3 sulla *Strong Reciprocity Hypothesis*). Ma non è di questi aspetti per così dire 'tecnici' che

economia comportamentale, psicologia differenziale, psicologia sociale, antropologia culturale. Mi limito qui a due saggi: l'uno riassuntivo e l'altro particolarmente attento all'uso dell'U.G. come strumento di valutazione delle norme cultura-specifiche: J.N. Bearden, *Ultimatum bargaining experiments: the state of the art*, Nov. 2001 (rev. 2005), reperibile nel *website* del SSRN (Social Science Research Network) <<http://ssrn.com/abstract=626183>>; F. Guala, *Esperimenti paradigmatici: il gioco dell'Ultimatum*, in M. Rossi, L. Beritelli (ed. by), «Philosophy of Economics», vol. 10 di «Humana.Mente», July 10 2009 (online: <www.humanamente.eu/PDF/Volume10_Philosophy_of_Economics.pdf>), pp. 1-10.

² Comporre la valutazione economico-razionale del guadagno futuro con la valutazione etico-sociale dell'equità nella transazione è compito della corteccia pre-frontale ventro-mediale. Lo confermano le difformità di comportamento che, rispetto ai soggetti normali, esibiscono soggetti affetti da lesioni vmPFC quando venga loro proposto lo stesso gioco (L. Moretti, D. Dragone, G. di Pellegrino, *Reward and social valuation deficits following ventromedial prefrontal damage*, «Journal of Cognitive Neuroscience», vol. 21, n. 1, Jan. 2009, pp. 128-140). Va pur detto – e nessuno se ne stupirà – che per tutti la prospettiva di guadagno immediato (che accende un'area diversa) risulta più attraente e più difficile da rifiutare che non la promessa di un guadagno futuro; nel primo caso, dunque, siamo disposti ad accettare partizioni leggermente più 'inique' che nel secondo; ma un certo grado di 'moralismo' permane comunque. Cfr. D. Dragone, *L'impazienza dell'homo œconomicus: proposta per un'analisi interdisciplinare*, «Paradoxa», V, 1, gen.-mar. 2011.

³ Cfr. A.K. Sen, *Rational fools. A critique of the behavioural foundations of economic theory*, «Philosophy and Public Affairs», 6, 1977, pp. 317-332; dello stesso, *The impossibility of a Paretian liberal*, «Journal of Political Economy», 78, 1970, pp. 152-157; entrambi tradotti in *Scelta benessere equità* [1982], introduzione di S. Zamagni, il Mulino, Bologna 1986. Se la versione paretiana dell'*homo œconomicus* fosse intesa alla lettera, scrive Sen, si aprirebbe un conflitto insanabile tra efficienza della decisione ed equità delle distribuzioni, come pure tra efficienza della decisione e libertà degli altri. Con effetti grotteschi sulla vita quotidiana, come bene mostra l'apologo dei passanti (proposto da Sen in *Rational fools*, cit.).

voglio occuparmi nelle pagine che seguono, prevalentemente filosofiche. Me ne sono del resto occupato, e continuo ad occuparmene, in altra sede⁴.

Seconda precisazione. Questo *non* è un saggio sulla *rational choice theory*, tanto meno su tutte le teorie 'economiche' dell'azione.

Con questa espressione – teorie 'economiche' dell'azione – designo un plesso teorico alquanto eterogeneo che comprende: le etiche consequenzialiste ispirate dall'utilitarismo (cara a tanta parte della filosofia morale), la teoria della scelta razionale (cara agli economisti, ma non solo: basti dire dei politologi), la teoria del comportamento come scambio sociale di ricompense e castighi (cara a taluni sociologi) e l'approccio economico al comportamento (esteso a una varietà di ambiti, ivi comprese la criminologia e la demografia). Tutte queste teorie conoscono ormai parecchie varianti, talune molto sofisticate, e per ognuna di queste ferve la discussione su pregi e difetti, integrazioni e correzioni⁵.

Anche qui – si capisce – la dimensione psicologica non può essere elusa. Né basta distinguere, come da sempre fa la filosofia morale, fra l'intenzione che ispira un certo comportamento e le sue conseguenze prevedibili, ancorché non volute. Se c'è una cosa che la *philosophy of mind*, ma ormai anche le neuroscienze, hanno messo in chiaro, è che le fenomenologia del volere è molto complessa e che, sotto l'etichetta quanto mai generica di 'volizione', si trovano cose diverse, sfasate nel tempo e facenti a capo a strutture diverse del cervello. Seppure limitiamo il campo del volontario alle azioni endogene (con esclusione di quelle suscitate da uno stimolo esterno), all'interno di questo campo preferenze, scelta, decisione, intenzione ed esecuzione restano passibili di distinzione. Per non parlare del fatto che tra ognuno di questi momenti s'interpongono meccanismi d'inibizione-e-controllo (non dissimili da quelli dell'azione esogena) che rispecchiano la c.d. fenomenologia dell'*agency*⁶.

Di tutto ciò – è chiaro – un'approfondita revisione di quel plesso teorico dovrebbe tenere conto. Ma non di questo ci occuperemo nelle pagine che seguono, bensì solo delle premesse che alle teorie economiche dell'azione ineriscono sul piano *lato sensu* antropologico, cioè del tipo d'uomo che esse presuppongono: implicitamente, ma spesso anche esplicitamente. Credo esservi un accordo generale sul fatto che ogni teoria del genere, lo ammetta o no, postula una qualche immagine di *homo æconomicus*.

⁴ Cfr. S. Caruso, *Willy Coyote gioca in borsa*, cit.; S. Caruso, *La controversa politica del nudge*, cit. Questi due articoli, così come il presente saggio, costituiscono parti di una ricerca in corso sulla crisi economico-finanziaria tuttora in atto: ricerca dove la psicologia economica troverà largo spazio.

⁵ Si veda per es. il saggio di Elizabeth Anderson, *Beyond Homo Economicus. New developments in theories of social norms*, «Philosophy and Public Affairs», Vol. 29, No. 2, 2000, pp. 170-200.

⁶ Cfr. A.L. Roskies, *How does neuroscience affect our conception of volition?*, «Annual Review of Neuroscience», vol. 33, July 2010, pp. 109-130.

Di questo solo ci occuperemo. Col risultato – questa, almeno, è l'intenzione – di mostrarne, nella migliore ipotesi, l'insufficienza (nel senso della irriducibilità del soggetto di qualunque comportamento a questo solo aspetto dell'umano).

2. *Giardinieri professionisti e giardinieri dilettanti*

La ragione di questa trattazione a sé stante è duplice: filosofico-politica e scientifica.

L'intendimento filosofico-politico è quello di fornire strumenti per una critica dell'ideologia. Infatti: il plesso teorico di cui sopra – discutibile quanto si vuole – è comunque un giardino coltivato da giardinieri qualificati che sanno abbastanza bene di che stanno parlando (filosofi, matematici, economisti teorici, politologi, sociologi) e che sono abbastanza spesso consapevoli dei limiti applicativi delle loro proposte, nonché aperti alla discussione e alla revisione; tuttavia, una qualche immagine di *homo Œconomicus* si trova talvolta (ahimé, molto spesso) anche *all'esterno del giardino*: nell'uso giornalistico, nella manualistica spicciola; ma anche dogmaticamente incorporata nelle pratiche di governo, nelle politiche economiche e finanziarie, nella formazione post-universitaria impartita dalle Scuole di *Business*, e perfino nelle dottrine politiche e sociali. È poco importa – anzi, molto importa – che taluni dei 'credenti' (perché di questo ormai si tratta) siano stati, e siano, personaggi di primissimo piano come Ronald Reagan, presidente degli Stati Uniti e fautore del *cowboy capitalism*; o Alan Greenspan, già presidente della Fed e teorico dell'anarchismo economico; per non parlare di Margaret Thatcher, la quale semplicemente dichiarò che «la società non esiste» (*there is no thing like society*). È lecito supporre che nel cervello di costoro albergasse una qualche immagine ingenua e/o estremizzata dell'*homo Œconomicus*. E lo stesso vale per milioni di persone da loro influenzate. Insomma, l'*homo Œconomicus* è divenuto negli anni una specie di religione: con sommi pontefici (ai vertici delle istituzioni), grandi sacerdoti (nelle università) e miriadi di devotissimi zelatori (dal *top manager* all'ultimo dei *City wolves*: i 'lupi della City', si noti l'espressione vagamente hobbesiana). Da ciò l'esigenza di una critica. Che ha da essere particolarmente severa verso le posizioni più incontrollate e meno plausibili.

3. *L'homo Œconomicus nelle diverse teorie: possibile, reale o necessario?*

L'intendimento scientifico ci riporta all'interno del giardino. Dove le distinzioni teoriche sono di primaria importanza. In primo luogo, quella *humana* fra *is* e *ought*, descrittivo e prescrittivo, constativo e normativo. In secondo luogo, quella kantiana fra possibile, reale e necessario.

Se assumiamo come valore principale la felicità, propria e/o del massimo numero, le etiche consequenzialiste ispirate dall'utilitarismo divengono

prescrittive; ma perché ciò abbia un senso, bisogna che un comportamento corrispondente a quello dell'*homo oeconomicus* sia almeno *possibile*.

La teoria della scelta razionale non ha ambizioni prescrittive di tipo etico, ma ciò non toglie che abbia una valenza normativa in senso debole: se non come imperativo categorico, almeno come imperativo ipotetico del tipo 'se vuoi questo, allora fa' così e così'. Per esempio: se vuoi massimizzare il guadagno netto, allora sarà 'razionale' fare così e così. Insomma, l'*homo oeconomicus* come manuale d'istruzioni per commisurare i mezzi al fine e di *guidelines* per ottimizzare il rapporto costi/benefici. Ciò che Weber chiamò «razionalità rispetto al fine» (*Zweckrationalität*), Horkheimer «ragione strumentale» (*instrumentelle Vernunft*) e Habermas «agire strategico» (*strategisches Handeln*).

D'altra parte, nella teoria della scelta razionale un certo comportamento dev'essere più che meramente 'possibile'. Essa infatti non è sempre e solo normativa, bensì manifesta ambizioni esplicative: il sig. Rossi fa così *perché*, essendo razionale nel perseguimento dei propri interessi, obbedisce al paradigma della scelta razionale (come dire che la descrizione di un comportamento effettivo diviene deducibile all'interno del modello). Inoltre, versioni evolute della teoria della scelta razionale, generalmente integrate dalla teoria dei giochi, vengono spesso sussunte all'interno di modelli con un più vasto campo di applicazione (come quando si passa dalla microeconomia alla macroeconomia, o dalle scienze economiche a quelle sociali): modelli con ambizioni chiaramente descrittive del presente ed esplicative del passato, se non anche predittive del futuro. Ma perché ciò abbia un senso bisogna postulare prima, e verificare poi, che un comportamento corrispondente a quello dell'*homo oeconomicus* sia *reale*, cioè che realmente si dia, si sia dato o si darà nell'esistenza empirica di uno o più soggetti. Anzi, di più: bisogna postulare che un tale comportamento sia *normale*, cioè che si dia nella maggioranza dei casi individuali e in una varietà di sfere comportamentali: economica, politica ecc. Come fa per es. Gebhard Kirchgässner, che all'*homo oeconomicus* intitola un «modello economico del comportamento individuale» applicabile in pratica ad ogni fenomeno sociale⁷.

Infine ci sono la teoria dell'azione come scambio di George C. Homans⁸, relativamente diffusa in ambito sociologico (Blau, Boudon, Co-

⁷ G. Kirchgässner, *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen 1991.

⁸ G.C. Homans, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Harcourt Brace, New York 1961, 1974; trad. it. *Le forme elementari del comportamento sociale*, FrancoAngeli, Milano 1975. Si tratta in qualche modo di un'applicazione della *rational choice theory* nel campo sociologico. Va pur detto però che nessuno dei sociologi riconducibile alla teoria dell'azione come scambio – né Peter Blau, né Raymond Boudon, né James Coleman e neppure lo stesso Homans – si è mai sognato di poterne assolutizzare le premesse con la stessa rigidità assiomatica che si trova in molti

leman) ed essa pure ispirata a un modello di attore in qualche modo riconducibile all'*homo œconomicus*; e ormai anche il modello analitico di Gary S. Becker, fautore di un «approccio economico» – anzi: micro-economico – allo studio del comportamento umano in generale⁹. Di queste teorie non è possibile dire che postulino la razionalità economica come ‘necessaria’ nel senso di presupporla universalmente presente in ogni singola scelta di ogni singolo individuo; anzi, rispetto ad altre teorie, esse riconoscono uno spazio molto maggiore tanto alle irrazionalità interne quanto ai condizionamenti esterni (cfr. su ciò le due note precedenti). È vero, però, che entrambe postulano in ogni genere e specie di comportamento un individuo essenzialmente utilitarista (seppure capace di sbagliare e soggetto a molti vincoli) e dunque, con ciò, presuppongono una qualche versione (magari indebolita) dell'*homo œconomicus* come ubiquitaria e ‘necessaria’.

Una qualche versione, ma quale? La nozione di *homo œconomicus* è divenuta ormai talmente vaga nell'uso corrente che decisamente bisogna mettere un po' d'ordine. Cercheremo dunque di approfondirne il concetto: in primo luogo, dal punto di vista storico; in secondo luogo, dal punto di vista semantico.

economisti, tanto meno di estendere il metodo dal piccolo al grande gruppo; non senza correzioni importanti, almeno. Cfr. R.A. Wallace, A. Wolf, *Contemporary Sociological Theory. Expanding the Classical Tradition*, Prentice Hall, Upper Saddle River (NJ) 1999; trad. it. *La teoria sociologica contemporanea*, il Mulino, Bologna 2000 (cap. VII, «Le teorie della scelta razionale», pp. 305-378).

⁹ «Ogni genere di comportamento può essere concepito quale gioco fra attori che massimizzano le loro utilità a partire da un insieme stabile di preferenze e che fanno ciò, su una pluralità di mercati, accumulando una quantità ottimale di informazioni ed altre risorse» (G.S. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago 1978, p. 14; trad. it. *L'approccio economico al comportamento umano*, il Mulino, Bologna 1998). Anche questo approccio è vicino alla versione ‘realistica’ della *rational choice theory*, ma non identico. Infatti, Becker considera sì la *rational choice* una forma prevalente del comportamento individuale, però non esclude che possano darsi comportamenti irrazionali rispetto al fine, in particolare a livello di grandi gruppi, quando a ciò spingano la distribuzione delle ‘risorse’ (ogni genere di risorse, conoscenza compresa) e l'esistenza di certi ‘vincoli’ (non solo economici, ma giuridici, morali o di altro tipo). Pertanto, l'*economic approach* da lui raccomandato – e applicato, va detto, con qualche successo in vari campi extra-economici, dalle tossicodipendenze alla fecondità delle coppie – non assume come proprio principio la razionalità utilitaria di ogni singola decisione (o della maggioranza di esse) bensì l'universale riconducibilità di ogni ambito sociale a una sorta di ‘mercato’, caratterizzato dalla domanda e dall'offerta di certi ‘beni’, dove possono aversi comportamenti tanto razionali quanto irrazionali. Cfr. G.S. Becker, *Irrational behavior and economic theory*, «The Journal of Political Economy», LXX, 1, Feb. 1962, pp. 1-13, poi ripreso in *The Economic Approach to Human Behavior*, cit.

CAPITOLO 2

CHE VUOL DIRE *HOMO ŒCONOMICUS*?

1. *L'origine dell'espressione.*

In primo luogo, allora: donde arriva questa espressione latina? E con quale significato originario?

Poiché si tratta di una evidente parafrasi dell'*homo sapiens* (così Linneo chiamò la nostra specie nella decima edizione del *Systema naturae*), non avrebbe senso cercarla prima del 1759 (data di quella edizione). La *Ricchezza delle nazioni* è del 1776, ma va subito chiarito – contro l'opinione diffusa – che Adam Smith *non* è l'autore di questa espressione: ir-reperibile tanto nella *Ricchezza* quanto altrove. Qualcuno sosterrà che, se ancora manca l'espressione, in Smith c'è già il concetto. Ma anche questo non è vero: le cose – lo vedremo – sono più complicate. È vero che in Gran Bretagna più che altrove si viene formando una nuova immagine dell'uomo come centro d'interessi anche economici, è che tale immagine raggiunge una qualche organica coerenza nel XVIII secolo¹; ma una immagine diffusa (quella che Durkheim chiamerebbe una «rappresentazione collettiva») non è ancora un modello. Ed è giusto riconoscere che l'uomo di Smith è sì un essere utilitarista (nel senso di Hume), ma ciò non vuol dire che sia sempre egoista, né che anteponga gli interessi economici a ogni altro genere d'interessi, né che sia sempre un decisore razionale².

¹ Cfr. L. Volkmann, *Homo oeconomicus. Studien zur Modellierung eines neuen Menschenbilds in der englischen Literatur vom Mittelalter bis zum 18. Jahrhundert*, Universitätsverlag Winter, Heidelberg 2003.

² C'è naturalmente chi insiste nel cercare, e dice di trovare, nell'opera smithiana la fondazione filosofica dell'*homo Œconomicus*; ma va pur detto che, riconcepita in termini puramente smithiani, questa figura perde in parte la sua durezza, mentre la 'fondazione' assume inevitabilmente un connotazione etico-sociale. Cfr. la tesi di Anton Hueber, *Die philosophische und ethische Begründung des homo oeconomicus bei Adam Smith*, Dissertation, Universität München, 1990; Frankfurt/M 1991; sulla stessa questione il volume di Reiner Manstetten, *Das Menschenbild der Ökonomie. Der homo oeconomicus und die Anthropologie von Adam Smith*, Verlag Karl Alber, Freiburg 2002² (che però va ben al di là del ruolo giocato da Smith per investire l'intera questione di quale immagine dell'uomo sia implicita nei modelli dell'economia contemporanea).

In realtà, per una vera teoria della decisione razionale, bisogna aspettare Bentham; e per una teoria dell'agire umano come 'economico' bisogna aspettare il 1836, quando John Stuart Mill (ancora sulle orme di Bentham) scrive un saggio *On the Definition of Political Economy and on the Method Proper to It*³. Ma è solo con i marginalisti, verso la fine del secolo, che si ha la formale creazione di una teoria economica sorretta dall'utilitarismo di Bentham e Mill, dove l'utilità del bene misura il piacere che il soggetto trae dal suo consumo (così Jevons nella *Theory of Political Economy*, 1871). *Homo œconomicus* sarà l'espressione latina che felicemente compendia i presupposti di tale teoria, ma neppure l'inglese Jevons la usa ancora. Anche l'americano Thorstein Veblen, che di quei presupposti è fortemente critico, parla ancora di *hedonistic man*, mentre l'irlandese John Kells Ingram già propone di riassumerli sotto la dizione di *economic man* (ed è forse il primo a usare questa espressione, seppure in inglese)⁴.

Alquanto paradossalmente, pare (ma non è certo) che la formula sia stata creata – con una connotazione in origine dispregiativa – da quegli economisti della Scuola Storica che, rifiutando sia Bentham che Mill, *si opponevano* ad ogni teoria dell'utilitarismo razionale⁵. Saranno invece i fautori dell'economia pura a rilanciare quella stessa espressione in senso positivo, come sigla di una ipotesi da rivendicare con orgoglio. Probabilmente, «la prima volta che compare l'espressione *homo œconomicus* nel senso neoclassico del termine è in Alfred Marshall nella *Lezione inaugurale* del corso di economia a Cambridge del 1885»⁶, ma furono soprattutto gli italiani che contribuirono a diffonderlo in questo senso positivo. In particolare, il più influente e cosmopolita di loro: Vilfredo Pareto (*Manuale di economia politica*, 1906). Nonostante che lo stesso Pareto dichiarasse di mutuarla dal matematico Vito Volterra, è a lui che più spesso viene riconosciuto il merito di avere sdoganato questa espressione. Tuttavia, il primo che, nonché riparlare di *homo œconomicus* in senso positivo, riassume con tale espressione i pochi postulati da cui bisogna partire nell'edificazione dell'economia, con ciò conferendole il massimo rilievo concettuale, non

³ Chi attribuisce il concetto (non ancora la denominazione) di *homo œconomicus* a J.S. Mill è F.A. von Hayek (*The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, Chicago 1960; trad. it. *La società libera*, Vallecchi, Firenze 1969).

⁴ J.K. Ingrams, *A History of Political Economy*, Adam & Charles Black, Edinburgh 1888; Macmillan, New York 1894. Se ne segnala una traduzione italiana del 1892.

⁵ Cfr. A. Fey, *Der homo œconomicus in der klassischen Nationalökonomie und seine Kritik durch den Historismus*, Dissertation, Universität Frankfurt 1936; Limburger Vereinsdruckerei, Limburg 1936.

⁶ L. Bruni, *L'economia, la felicità e gli altri. Un'indagine su beni e benessere*, Città Nuova, Roma 2004, p. 157n. L'a. trae questa affermazione da D.M. Bensusan-Butt, *On Economic Man. An Essay on the Elements of Economic Theory*, Australian National University Press, Canberra 1978.

fu Pareto, tanto meno Volterra, bensì, prima ancora, Maffeo Pantaleoni (*Principii di Economia Pura*, 1889)⁷.

2. Dall'origine all'uso corrente

Fin qui i sommi padri dell'economia politica. Dopo di loro, tuttavia, quello che doveva essere – per Pantaleoni almeno – un concetto tecnico, ristretto ed eminentemente metodologico (giusto o sbagliato che fosse) ha trovato una singolare fortuna che, col crescere degli usi, ne ha complicato il significato. A tal segno che con questa espressione non si sa mai bene, chi parla, che cosa voglia dire. Si va dalla consapevole astrazione con finalità pratiche all'ingrediente antropologico di una visione del mondo, passando per una serie di varianti diversamente connotate.

In effetti, l'*homo œconomicus* dovrebbe essere, negli intendimenti delle origini, una ipotesi di lavoro a valere in ambiti ristretti. Secondo taluni autori tedeschi degli anni venti, addirittura una «finzione» à la Vahinger⁸: nulla più che un «come se» (*als ob*), privo di referenza e senza pretese di verità, utilizzabile solo fintanto che utile⁹. Tuttavia, questi termini – ipo-

⁷ Sulla storia del termine e del concetto, cfr. M. Boccaccio, *Economia e concezione dell'uomo*, FrancoAngeli, Milano 2007 (solo cenni a p. 33); C. Doucouliagos, *A note on the evolution of Homo Economicus*, «Journal of Economic Issues», 1994 (ora online: <<http://proquest.umi.com/>>, 2003); E.J. O'Boyle, *The origins of Homo Economicus. A note*, «Storia del pensiero economico», n.s., VI, 1, 2009 (di gran lunga la ricerca più accurata sul piano storico-filologico, se ne dà in rete una versione provvisoria del 2007: <www.mayoresearch.org/files/ORIGINSap112008.pdf>); J. Persky, *Retrospectives: The ethology of Homo economicus*, «Journal of Economic Perspectives», IX, 2, 1995, pp. 221-231 (di tutti quello più citato, ma ormai superato); S. Zabieglik, *The origins of the term 'Homo Œconomicus'*, in J. Kubka (ed. by), *Economics and Values*, Gdańsk 2002, pp. 123-131.

⁸ Cfr. H. Vahinger, *Die Philosophie des Als Ob. System der theoretischen, praktischen und religiösen Fiktionen der Menschen auf Grund eines idealistischen Positivismus* [1911], Felix-Meiner-Verlag, Leipzig/Hamburg 1922; trad. it. *La filosofia del 'come se'. Sistema delle finzioni scientifiche, etico-pratiche e religiose del genere umano*, Ubaldini, Roma 1967.

⁹ Gli autori tedeschi che, esplicitamente rifacendosi a Vahinger, definiscono l'*homo œconomicus* in termini di 'come se', sono: Josef Stefan Schmitt, *Der homo œconomicus in der klassischen Nationalökonomie. Mit besonderer Bezugnahme auf Vaihingers Fiktionstheorie*, Dissertation, Universität Heidelberg 1923, e Hellmuth Wolff, *Der Homo œconomicus. Eine nationalökonomische Fiktion*, Paetel, Berlin 1926 (di entrambi traggio la citazione dal sito: <[www.muellerscience.com/WIRTSCHAFT/Philosophie/Lit.homo.oeconomicus\(1905-1999\).htm](http://www.muellerscience.com/WIRTSCHAFT/Philosophie/Lit.homo.oeconomicus(1905-1999).htm)>). Di nuovo una decina di anni fa un altro autore tedesco, Ekkehart Schlick, ha dichiarato la versione 'come se' dell'*homo œconomicus* fra quelle che meglio resistono, sul piano epistemologico, alle critiche afferenti dall'economia sperimentale (insieme alla versione 'idealtipica' e a quella definibile come 'utile approssimazione'). Ciò sarebbe perfino ovvio, se lo stesso autore non identificasse nell'*homo œconomicus als Als-Ob Konstruktion* lo strumento che risulta più utile per formalizzare una spiegazione

tesi, finzione – non danno conto delle smisurate ambizioni delle versioni successive né di quella che *de facto* è stata per anni assunta come una dottrina comprovata e meritevole d'insegnamento. Pur non essendo stata mai svolta in maniera esplicita e soddisfacente come filosofia, né mai comprovata come teoria.

Chiunque evochi, con favore o disfavore, l'*homo œconomicus* sarà d'accordo che tale espressione designa un soggetto caratterizzato da una qualche forma di egoismo razionale. Ma questo non dice ancora nulla, perché bisogna vedere di quale razionalità e soprattutto di quale egoismo si parla. Disse bene Kierkegaard: prima di parlare di «ego-ismo» (*selviske*), bisogna sempre chiarire di quale «ego» (*selv*) si parla¹⁰.

A tal fine conviene procedere in maniera analitica. A fronte di concetti diversi, che pure convergono in una nebulosa vagamente omogenea, partiremo da ciò che tutti li compone: le note caratteristiche. Le quali non sono sempre sovrapponibili: nel duplice senso che all'interno di questa o quella definizione certe caratteristiche possono esserci o non esserci e che, seppure nominalmente presenti, possono assumere significati diversi.

psicologico-evolutiva del processo di costruzione delle norme sociali. (E. Schlick, *Der Homo Œconomicus unter experimentelle Beschuß*, <Experimentelle Ökonomie. Jahrbuch normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik>, Bd. 2, hrsg. von M. Held, G. Kubon-Gilke, R. Sturn, Metropolis, Marburg 2003; versione aggiornata *online*: <<http://www.semverteilung.vwl.uni-muenchen.de/mitarbeiter/es/paper/schlicht-homo-oeconomicus.pdf>>).

¹⁰ Naturalmente, il filosofo danese lo scrive in tutt'altro contesto dal nostro: per circoscrivere quelle tesi teologiche che identificano il peccato con l'egoismo; per l'esattezza ne *Il concetto dell'angoscia* (*Om Begrebet Angest*, 1844), cit. in M. Innamorati, *Il concetto di Io in Kierkegaard*, Edizioni dell'Ateneo, Roma 1991, p. 61. In effetti, per chi come Kierkegaard concepisce l'Io come contraddizione vivente («l'universale posto come particolare»), l'amore di sé può riguardare quanto vi è nell'Io di particolare oppure quanto vi è di universale; mentre la contraddizione può essere ignorata o consaputa. Vi sono dunque quattro specie di amore di sé. Però: quelli che si volgono a sé come essere universale non meritano, ovviamente, il nome di 'egoista'; fra quelli che amano in sé quanto vi è di particolare, bisogna distinguere. C'è una «brama di vivere» al di qua della coscienza (che Kierkegaard considera altrove personificata e/o sollecitata dalle donne); ma solo l'amore di sé che *consapevolmente* si volge al particolare (*a dispetto* dell'universale), solo quello merita di essere chiamato «egoismo» (*selviske*) nel senso demonico e peccaminoso di questo termine.

CAPITOLO 3

CARATTERISTICHE E NATURA DEL CONCETTO

1. I tratti principali, le loro intensificazioni

Limitiamoci, per il momento, a mettere in elenco le principali e più comuni delle caratteristiche che nell'uso ineriscono al termine.

- (1) Anzi tutto si tratta di assumere *l'individuo come giudice competente ed esclusivo dei propri interessi*. Questo individuo sarà
- (2) *fortemente motivato a massimizzarne la realizzazione e*
- (3) orientato nel far ciò da una qualche forma di *calcolo utilitaristico*.

La prima caratteristica, unita alla seconda, disegna un individuo che 'sa quel che vuole'. Tale immagine viene talora chiarita, ma anche rinforzata, col presupporre in ognuno di noi l'esistenza di preferenze e desideri congegniti in un certo modo. In particolare, viene presupposto sussistere (4) *un set ordinato di preferenze stabili, complete e transitive*. Prescindo qui, per il momento, dalle serissime critiche che vengono portate contro tale presupposto (che pure sta alla base della RCT, la teoria della scelta razionale, o almeno delle sue prime e meno evolute formulazioni). Da quel sistema di preferenze irriducibilmente individuali emergono desideri la cui saturazione progressiva sospingerebbe l'individuo stesso a (5) *valutare ogni bene da lui desiderato in termini di utilità marginale*.

La seconda caratteristica può dunque essere riguardata come la determinazione del soggetto ad agire in modo tale da massimizzare, in ogni momento, la somma delle utilità marginali. Per meglio dire, in congiunzione con la terza caratteristica: in modo tale da massimizzare il saldo delle utilità al netto delle disutilità. Tuttavia, talune versioni dell'*homo oeconomicus*, enfatizzando l'idea di concorrenza come risultante inevitabile della scarsità, riconcepiscono tale determinazione a massimizzare come una qualificazione dell'umano volere che connota le motivazioni individuali in un senso fortemente 'individualistico': vuoi nel comportamento che ispirano – (6) *altamente competitivo*, se non anche (7) *francamente aggressivo* – vuoi nel contenuto stesso delle finalità proprie, qualificabili come espressione di (8) *egoismo* e poco propense a tener conto degli interessi altrui. Così riconcepita sul piano psicomorale, la determinazione a massimizzare non è più solo una logica interna del comportamento acqui-

sitivo, ma si traduce in una modalità relazionale supposta valere in generale. (Prescindo qui dalle critiche altrettanto serie che l'etologia umana, la psicologia sociale e la psicologia evoluzionistica portano oggi contro tale visione, a dir poco unilaterale, della natura umana)¹.

Nella terza caratteristica – (3) il calcolo utilitaristico – convivono: (3.1) l'utilitarismo e (3.2) la capacità di calcolo. Per quanto riguarda l'utilitarismo, viene talora sospinto esso pure al di là dell'edonismo (che riguarda qualunque genere di piacere, anche morale) in direzione di un materialismo 'cinico'. Il che comporta: (9) il *primato della dimensione* stricto sensu *economica* e, con ciò, la disponibilità a monetizzare qualunque tipo d'interesse. In questo senso il calcolo dell'azione sarà non solo 'utilitaristico' (cioè razionalmente volto a massimizzare il rapporto costi/benefici) bensì anche 'utilitaristico', cioè principalmente motivato da ragioni economiche. Per quanto riguarda la capacità di calcolo, essa viene talora enfatizzata come se l'individuo che 'sa quel che vuole' fosse una specie d'infallibile computer, ovvero – nella peggiore ipotesi – come se la (10) *perfetta razionalità* fosse quanto meno la norma (anche qui prescindo dalla mole crescente di critiche e di prove che la psicoanalisi prima e la psicologia cognitiva poi hanno portato e portano contro una immagine siffatta).

Va pur detto che l'*homo oeconomicus* implicito in talune teorie va perfino al di là di quanto finora messo in elenco. Infatti, la RCT di norma ipotizza: (11) l'esistenza di *aspettative razionali* e (12) una *capacità strategica* che, prese insieme, integrano una razionalità – se così potesse dirsi – 'più che perfetta'. Secondo la teoria delle aspettative razionali gli individui – se non sempre singolarmente, almeno nel loro complesso – sono in grado:

- a. di acquisire tutte le informazioni di cui hanno bisogno sulle variabili in gioco (più che mai ove si tratti di variabili economiche, misurate dal mercato);
- b. di farne un uso efficiente, in termini di previsioni attendibili sul comportamento altrui.

La capacità strategica d'altronde consiste nel predisporre contromosse che 'scontano la reazione'; nel che si presuppone l'esistenza d'individui che non soltanto sanno ciò che vogliono e come organizzarsi per otte-

¹ Queste critiche saranno ampiamente considerate più avanti. Ma giova osservare fin d'ora come già esse facciano breccia negli economisti più avveduti e, più che nei teorici puri, in coloro che si occupano di economia dell'impresa. Per una revisione critica in chiave di economia comportamentale, si veda per es.: G. Garofalo (a c. di), *Homo oeconomicus? Dinamiche imprenditoriali in laboratorio*, il Mulino, Bologna 2008. Per un approccio di tipo antropologico-sociale, S. Morcellini, *L'Homo oeconomicus in evoluzione. Modelli antropologici e teoria della responsabilità sociale d'impresa*, Bruno Mondadori, Milano 2011.

nere il massimo possibile ma, saputo quel che vogliono gli altri, sanno pure prevedere come più o meno reagirà la concorrenza (presumibilmente ispirata da una razionalità del tutto analoga). Ciò non vuol dire che, nel calcolare quanto gli conviene, ognuno faccia ricorso alla teoria matematica dei giochi e sia capace di applicarla come farebbe un *game theorist*; ovviamente, nessuna dottrina dell'*homo oeconomicus* spinge la propria mancanza di realismo fin a tal segno. Tuttavia, affinché le moderne teorie della scelta razionale abbiano un qualche senso – descrittivo, o anche solo normativo – occorre ammettere come almeno ‘reale’ che la stragrande maggioranza degli individui sia capace di un calcolo utilitaristico non solo ‘parametrico’, ma in qualche modo anche ‘strategico’. Presupposto che, sia detto per inciso, risulta assai più plausibile per la psicologia cognitiva di quanto non risulti invece, per la psicologia sociale e per la sociologia economica, l’altro presupposto (quello relativo alle aspettative razionali)².

Così disegnato come giudice competente ed esclusivo dei propri interessi, l’individuo non soltanto ‘sa quel che vuole’, ma sa anche come ottenerlo. Non stupisce pertanto che taluni autori ne rinforzino ulteriormente l’indipendenza attribuendogli (13) *un’anarchica insofferenza per qualunque sistema di regole imposte da un centro*. Attribuzione che fa l’egoismo dell’*homo oeconomicus* in qualche modo simile a quello dell’Unico stirneriano³. Con la differenza – non da poco! – che quegli autori assumono come reale e normale quello che per Max Stirner era un ideale da raggiungere: un traguardo a suo modo ‘morale’, al momento esemplato da una ristretta aristocrazia (un po’ come sarà l’*Übermensch* nietzscheano).

Infine: ognuna di queste tredici caratteristiche, più o meno rinforzata da specificazioni *ad hoc*, può trovare ulteriore rinforzo nell’essere ritenuta coesistente alla natura umana. In altri termini, si può ritenere che l’uomo sia ‘per natura’ un individuo ombroso e competitivo: *naturaliter* predisposto ad acquisire per sé solo il massimo possibile delle risorse disponibili, col solo limite del calcolo razionale del proprio interesse. Esempio tipico di tale esasperazione naturalistica è l’individualismo acquisitivo-possessivo che si suole leggere in Thomas Hobbes.

² Quanto povere siano in realtà le capacità di calcolo utilitaristico della gran parte degli individui (più che mai nelle condizioni di stress di una crisi economica in atto) è proprio un matematico a sottolinearlo: Gunter Dueck, che propone perciò di dire «Addio all’*homo oeconomicus*»: G. Dueck, *Abschied vom Homo Oeconomicus. Warum wir eine neue ökonomische Vernunft brauchen*, Eichborn, Frankfurt/M 2008.

³ Mi riferisco naturalmente al libro di Max Stirner [Johann Kaspar Schmidt], *Der Einzige und sein Eigentum*, 1844; trad. it. *L’Unico e la sua proprietà*, Adelphi, Milano 1999. Per una rilettura dell’Unico diversa dal consueto, si veda A. Signorini, *L’antiumanesimo di Max Stirner*, Giuffrè, Milano 1974; dello stesso, *Stirner e la differenza*, Giappichelli, Torino 1994.

2. L'omo œconomicus fra psicologia ed etica, fra natura e storia

2.1. Il contributo dei teologi

Che dire di un tipo siffatto? Esiste? Non esiste? E se pure se ne danno esempi, siamo autorizzati ad assumerlo come soggetto normale dell'agire?

Il rischio, diciamolo subito, è che questa figura detta *homo œconomicus* (con particolare riguardo alle sue versioni rinforzate e naturalizzate) sia solo l'epitome di una serie di luoghi comuni sulla natura umana e sul rapporto dell'uomo col denaro (un economista polacco, Michal Maciej Kosteci, si è divertito a raccogliarli)⁴. D'altronde – come negarlo? – la cupidigia esiste, è relativamente diffusa e costituisce un tipo umano riconoscibile da ben prima di Hobbes. Nicoleta Acatrinei ha dedicato un intero volume all'antropologia economica desumibile dall'omiletica di san Giovanni d'Antiochia. Secondo il Crisostomo – siamo nel IV-V sec. – la cupidigia non sarà *fatale*, ma resta sempre *possibile*, cioè: non fa parte della natura umana, ma neppure contrasta con essa; essa, infatti, facilmente invade l'anima e la fa sua, *quando una libera volontà le abbia aperto la porta*. In ciò – annota la studiosa zurighese – starebbe l'origine per così dire «morale» dell'*homo œconomicus*⁵.

Non troppo diversamente dirà Kierkegaard (cfr. cap. 2, nota 10) che l'«egoismo» nel senso più stretto si ha quando il soggetto non solo ama in sé ciò che vi è di particolare, ma lo fa in maniera *consapevole e sistematica*. Anche Kierkegaard pensa – in ciò contrastando il pensiero di Hobbes – che l'uomo *non* sia, in questo senso, naturalmente e fatalmente egoista; ma pensa nondimeno che tutti siamo naturalmente e fatalmente esposti alla *tentazione* dell'egoismo e che precisamente in ciò, nel compiere «atti d'amore» che battano questa tentazione, consista la virtù cristiana⁶.

Chi, da posizioni religiose, ritiene l'uomo così fortemente vulnerabile alla tentazione dell'egoismo trova più che naturale riferire questa vulnerabilità al peccato originale. Stephen Bainbridge vede una certa rassomiglianza e quasi un'aria di famiglia fra l'*homo œconomicus* e l'uomo vittima della caduta originaria (*the fallen man*), che solo il Cristo può redimere e che solo le leggi possono contenere. L'economia così com'è e le leggi che

⁴ M.M. Kosteci, *Homo Oeconomicus. Aforyzmy, maksymy, sentencje*, Bis, Warszawa 2011.

⁵ N. Acatrinei, *Saint Jean Chrysostome et l'Homo oeconomicus. Une enquête d'anthropologie économique dans les homélies sur l'Évangile de St Matthieu*, Orthodox Research Institute, s.l. 2008. Il lettore non creda che io voglia dare alla 'filosofia' di san Giovanni Crisostomo più credito di quanto non meriti. Come dimenticare le sue pagine assurde e feroci *contra Judeaeos* (quanto di peggio l'antigiudaismo cristiano abbia mai prodotto)?

⁶ S. Kierkegaard, *Kjerlighedens Gjerninger. Nogle christelige Overveielser i Talers Formm*, 1847; trad. it. *Gli atti dell'amore. Alcune riflessioni cristiane in forma di discorsi*, a c. di U. Regina, Morcelliana, Roma 2009.

la regolano possono non piacerci, scrive Bainbridge, ma la verità è che esse forniscono le sole regole appropriate per una umanità decaduta. Tesi non priva di fascino, nondimeno da rigettare – questa la critica di Mark Sargent – perché rischia di autorizzare e assolvere l'egoismo (purché rimanga negli amplissimi limiti tollerati dagli ordinamenti economici e giuridici) nel momento stesso in cui ne dichiara la natura peccaminosa, se non anche diabolica⁷.

Quella del cattolico Sargent è una critica morale; ma più che mai da rigettare ci appare la tesi di Bainbridge dal punto di vista storico-laico. Infatti, la spiegazione dell'egoismo in termini di *fallen man* finisce con l'omologare ed eternizzare quegli ordinamenti in cui l'*homo oeconomicus* nuota felice come un pesce. In realtà, gli ordinamenti non sono tutti uguali: ognuno di essi rispecchia una cultura con i suoi valori. Alla formazione di questi valori, e delle «preferenze» che sono loro connesse, concorre certamente la religione; ma anche le religioni (perfino le confessioni cristiane) non sono tutte uguali. E proprio su questa base uno studioso dei rapporti fra economia e religione, Mathias Erlei, propone di relativizzare, cioè di passare dalla unicità dell'*homo oeconomicus* alla varietà degli *homines culturales*⁸.

Allora: diciamo pure – col Crisostomo – che certe caratteristiche dell'umano comportamento sono possibili in ognuno di noi (non ovunque necessarie, dunque, ma universalmente possibili). A condizione che, dall'interno, un libero volere apra alle tentazioni del mondo le porte dell'anima. Vien da chiedersi però se non possano darsi condizioni esterne di vita che sistematicamente sospingono l'uomo a *volersi* 'economico'; insomma, condizioni storico-morali più che naturali, dove la tentazione si fa irresistibile. Ancora, vien da chiedersi se non si diano – oggi più che mai – condizioni storico-culturali in cui la mentalità economica e/o la stessa «cupidigia» (intesa come desiderio incessante e senza limite di più ricchezze, più potere, più gloria, più piaceri, più tutto) travalicano la sfera *stricto sensu* economica per orientare ogni genere di comportamenti⁹.

C'è dunque una esasperazione naturalistica dell'*homo oeconomicus* che, riportando certe caratteristiche alla natura umana, universalizza tale fi-

⁷ Cfr. M. Sargent, *Utility, the Good and Civic Happiness: A Catholic Critique of Law and Economics*, «Journal of Catholic Legal Studies», Vol. 44, 35, 2005, pp. 35-55 (online: <<http://tci.edu/media/3/92aa44c903fe410e931306ccca858927.pdf>>).

⁸ M. Erlei, *Sinnbildung, Religion und Präferenzen. Vom homogenen Homo oeconomicus zu heterogenen Homines culturales*, in M. Held, G. Kubon-Gilke, R. Sturn (Hrsg.), *Ökonomie und Religion* («Jahrbuch normative und institutionelle Grundlagen der Ökonomik», Bd. 6), Metropolis-Verlag, Marburg 2007, pp. 319-346.

⁹ Preoccupazioni del genere emergono – come stupirsene? – nella riflessione di moralisti e teologi, in particolare nella teologia morale dell'economia di matrice luterana (al che non sono forse estranee le pagine di Kierkegaard cit. *supra*). Si veda per es. il volume di Alexander Dietz: *Der Homo Oeconomicus. Theologische und wirtschaftsethische Perspektiven auf ein ökonomisches Modell*. Gütersloher Verlagshaus, Gütersloh 2005.

gura quale necessario atteggiarsi di tutti gli umani in quanto tali; ma c'è anche una intensificazione storica che generalizza un certo modo di atteggiarsi 'economico' come norma dell'epoca, valida in ogni sfera della vita.

2.2. Il contributo dei letterati

Qualcosa del genere, secondo taluni, sarebbe in effetti successo in due riprese: una prima fase, da metà del XVII agli inizi del XIX secolo, durante la quale l'uomo si fa «economico» (cioè l'aspetto economico della vita balza in primo piano); e una seconda fase, fra XIX e XX secolo, con cui l'aspetto economico dell'agire subisce una ulteriore esasperazione sia intensiva che estensiva (fino a egemonizzare tutti gli altri). Secondo taluni, dicevo: ma chi? Non mi riferisco tanto a studi di storia sociale e di sociologia dell'economia, che pure esistono, quanto a studi squisitamente letterari e di storia della cultura. Segnatamente, a due studiosi tedeschi: Joseph Vogl e Bernd Blaschke. Entrambi guardano alla storia della letteratura, con particolare riguardo a opere di rilevante importanza e popolarità, per cercarvi le tracce dell'«uomo economico» come paradigma in formazione, come dispositivo socio-culturale, come nuova matrice di senso della vita interiore. Non si tratta dunque dell'*homo oeconomicus* come modello teorico idealizzato e formalizzato dagli economisti fra Otto e Novecento (cfr. cap. 2, § 1), ma – specialmente per Vogl – di una forma operante *de facto* e attiva *ante litteram*: ancor prima che qualcuno ne riconosca l'esistenza e le dia un nome.

Questa nuova figura della soggettività – di cui Joseph Vogl, chiaramente ispirato da Foucault, ricostruisce la «genealogia» – non implica solo il calcolo del proprio interesse privato, ma anche l'attiva determinazione a perseguirlo in pratica. Proprio in questo, anzi, Vogl fa consistere *das Paradigma vom ökonomischen Menschen als Zentralfigur der modernen Welt*: nella riconciliata *Partnerschaft* di «calcolo e passione» (*Kalkül und Leidenschaft*, questo il titolo del suo libro)¹⁰ insediata al centro dell'Io. Tutto ciò succede a partire dal Seicento: col prevalere della contingenza sulla provvidenza, col tendenziale superamento del dualismo teologico di anima e corpo e col profilarsi di un «uomo intero» (*einer ganze Mensch*), che fra le contingenze del mondo deve barcamenarsi. Di questo nuovo soggetto, gli interessi privati dell'Io costituiscono l'unico motore. Fa da ponte, in ciò, la cultura barocca dell'Europa protomoderna (si pensi a Shakespeare), dove la gloria e il potere fine a se stesso sono già passioni, ma solo per taluni individui di rango. Le fa seguito la cultura propriamente moderna, da Hobbes in poi, dove ciò che viene erotizzato – da qualunque borghese, ormai – sono invece la ricerca del successo e del denaro (fine a se stesso

¹⁰ Joseph Vogl, *Kalkül und Leidenschaft: Poetik des ökonomischen Menschen*, diaphanes, Zürich u. Berlin 2004², 2008³ (prima ediz. per Sequenzia Verlag, München 2004).

per eccellenza). Una trasformazione di cui Vogl analizza i momenti salienti con l'aiuto di opere letterarie, e specialmente teatrali. Emblematiche di questa *Poetik des ökonomischen Menschen* sono infatti – per limitarsi ai principali – *The Merchant of London* di George Lillo (1731), la trilogia goethiana di *Wilhelm Meister* e, naturalmente, il *Faust* dello stesso Goethe (non solo per le famose pagine sul denaro, ma per come mette in scena l'insaziabilità del desiderio costitutiva del soggetto moderno)¹¹. L'originalità del metodo di Vogl, peraltro, sta nell'andare al di là delle trame per cercare, nel romanzo e nel dramma borghese che nascono, una omologia tra la finalizzazione economica del fare e del sentire nella psicologia dei personaggi (ciò che potremmo chiamare l'«economia *nel* testo»), da un lato, e la struttura narrativa dell'azione teatrale (cioè l'«economia *del* testo»), dall'altro. Questa omologia fra dimensione economica dell'agire narrato e dimensione economica della narrazione (*Affinität von erzählerischer und ökonomischer Ordnung*) rende più che mai evidente, agli occhi di Vogl, una risonanza profonda tra teatro e romanzo, da un lato, e letteratura economica, dall'altro: due ambiti fra cui pare esistere un campo di forza che sospinge entrambi a svilupparsi nella stessa direzione, sottilmente influenzandosi a vicenda. C'è dunque una «interazione fra economia politica ed economia poetica» che nel contempo rispecchia e rimodella le aspettative caratteristiche del nuovo soggetto: dalla mano visibile del cameratismo prussiano, espressione di un ordine razionale voluto dall'alto e non troppo dissimile dalla provvidenza divina, a quella invisibile del mercato smithiano, figura dell'ordine spontaneo che nasce da mille contingenze, passando per la riconciliazione di calcolo e passione personificata dall'*Agathon* di Wieland (1766)¹².

Su posizioni metodologiche molto vicine a quelle di Vogl sta Bernd Blaschke, fautore di una «economia letteraria» intesa come branca a cavallo fra sociologia dell'economia e sociologia della letteratura¹³. A lui pure dobbiamo osservazioni preziose per la comprensione di quella che ho chiamato «seconda fase» nell'ascesa storica dell'*homo æconomicus*, fra XIX e XX secolo: un più breve turno di anni, durante i quali l'aspetto economico dell'agire subisce una ulteriore esasperazione. In altri termini: l'*autonomia*

¹¹ Ivi, cap. V, § 2.18: «Faust als ökonomischer Mensch», pp. 344 e ss.

¹² Su Christoph Martin Wieland come autore emblematico del razionalismo temperato, cfr. ivi, cap. III, «Narrative Ökonomie»: § 2 (in particolare da p. 208 in poi). Sulle tesi di Joseph Vogl torneremo, nel presente volume, più avanti: cap. 11, § 3).

¹³ Fra questi due studiosi analogamente orientati va pur segnalata una qualche interazione. Blaschke ha recensito il volume di Vogl, *Kalkül und Leidenschaft*: Blaschke, *Die Geburt des ökonomischen Menschen*, «Internationales Archiv für Sozialgeschichte der Literatur», 15 Dezember 2004 (online: <<http://iasl.uni-muenchen.de/>>). Ed entrambi hanno partecipato come relatori a una tavola rotonda org. dall'Istituto di Germanistica dell'Università di Amburgo su letteratura ed economia (*Denn wovon lebt der Mann? Literatur und Wirtschaft: eine Bestandsaufnahme*, 25 aprile 2007).

dell'Economico si fa *primato* dell'Economico, e una certa mentalità si estende dalla sfera pubblica degli affari ad ogni sfera della vita anche privata. Lo confermerebbe, secondo Blaschke, l'analisi comparativa dell'immaginario economico in quel genere letterario tipicamente moderno-contemporaneo che è il romanzo. Proprio questo genere, più che il teatro, rende evidente la definitiva affermazione dell'*homo œconomicus* nel Novecento. Ne danno testimonianza cinque importanti romanzi di nazionalità diversa (Musil, Joyce, Svevo, Unamuno, Céline) che, tutti, variamente rispecchiano il primato dell'economico nella vita quotidiana dell'uomo contemporaneo¹⁴.

Fin qui il contributo culturologico della critica tedesca. Esso accredita la figura dell'*homo œconomicus*, a condizione però di storicizzarla. Emergono in ciò due fasi, ma potremmo forse pensarne altre, sia prima che dopo. Infatti: secondo lo storico francese Claude Mossé, un tipo umano del genere sarebbe già ravvisabile nel mondo classico; per l'esattezza, nell'«uomo greco» della civiltà urbana¹⁵. D'altronde, per tornare al mondo contemporaneo e per rimanere sul terreno della *Kultur*: è difficile negare che l'egoista razionale, per definizione uno «straniero» senza radici¹⁶, rassomigli abbastanza a quella singolare figura del *déraciné* che ha suscitato la curiosità, e qualche volta l'orrore, della *Kulturkritik* primo-novecentesca. Una figura che solo adesso trova, nel postmoderno «nomadismo delle identità», la sua compiuta realizzazione di massa. Che sia proprio lui, l'uomo postmoderno, l'esito finale dell'*homo œconomicus*, finalmente realizzato «secondo il proprio concetto»?¹⁷

2.3. *Evoluzione naturale ed evoluzione storica: dal sapiens sapiens all'œconomicus œconomicus*

Parafrasando il linguaggio biologico – però, attenzione: non è che un gioco! – potremmo riassumere così: come l'*homo sapiens* dà vita a una sottospecie particolarmente evoluta, l'*homo sapiens sapiens*, così l'*homo œco-*

¹⁴ B. Blaschke, *Der homo œconomicus und sein Kredit bei Musil, Joyce, Svevo, Unamuno und Céline*, Wilhelm Fink Verlag, München 2004.

¹⁵ Cfr. C. Mossé, «L'homme et l'économie», in J.-P. Vernant (sous la dir. de), *L'Homme Grec*, le Seuil, Paris 1993, pp. 31-63; trad.it. «L'uomo e l'economia», in J.-P. Vernant (a c. di), *L'uomo greco*, Laterza, Roma-Bari 2005, pp. 25-53.

¹⁶ Mi rifaccio alla definizione che dell'*homo œconomicus* dà, sia pure per negarne la consistenza, l'antropologa Mary Douglas (sulle cui tesi torno più avanti, nel cap. 6, § 8).

¹⁷ Dipende. Se guardiamo al nomadismo del migrante (una identità sociale caratterizzata dalla nostalgia delle radici e dal conflitto delle appartenenze, piuttosto che dalla mancanza pura e semplice delle une e delle altre), la risposta è senz'altro no. Se guardiamo al nomadismo del *manager*, che salta secondo le convenienze da un'azienda all'altra, la risposta tende al sì. Ma se guardiamo a quel che più ci interessa, all'uomo qualunque, la risposta torna a essere no. L'immagine classica dell'*homo œconomicus* – sostiene Elena Pulcini, e credo abbia ragione – non descrive l'io postmoderno (cfr. più avanti: cap. 6, § 6).

nomicus ‘evolve’ in età contemporanea nell’*homo œconomicus œconomicus*. Dove questo secondo si caratterizza per il fatto che non solo l’economia (cioè le attività di produzione-scambio-consumo) ha da essere razionale, ma la razionalità di qualunque comportamento ha da essere economica, sia per quanto riguarda i mezzi, sia per quanto concerne i fini¹⁸. Parafrasando la filosofia di Croce (che, ne sono sicuro, si rivolta nella tomba), ciò consisterebbe nel declino di ogni distinzione fra «momenti» dello spirito, talché il Vero, il Bello e il Buono rifluiscono tutti nell’Utile, mentre una visione di tipo pratico-economico assume (oggi) l’egemonia su qualunque altro tipo di valutazione e ne detta le regole. Non che – di nuovo – non ci sia in questo discorso *qualcosa* di vero (penso a certe pagine francofortesi sul trionfo della *instrumentelle Vernunft*, alla critica del consumismo, alla critica di taluni aspetti della globalizzazione): è certo possibile parlare di una forma odierna di ‘economicismo’ (se non altro come rischio inerente al liberalismo e come tentazione diffusa: lo vedremo nel cap. 6, § 14). Ma siamo al limite: se dovessimo prendere le parafrasi precedenti *alla lettera*, se interpretassimo l’assolutizzazione dell’Utile come un triste fato cui la storia ci condanna, allora usciremmo dal campo delle scienze sociali per entrare, nella migliore ipotesi, in quello del moralismo (*o tempora o mores!*) e, nella peggiore, in quello dell’immoralismo (se le cose stanno così, *à la guerre comme à la guerre*).

2.4. Scherzi a parte

Scherzi a parte, questa ipotesi estrema dell’*homo œconomicus œconomicus* come approdo contemporaneo dello spirito umano mi serve per mostrare che, se le versioni naturalistiche sono discutibili, anche la storia gioca un ruolo a doppio taglio.

Da un lato, essa può rendere all’*homo œconomicus* un buon servizio:

1. riqualificando un concetto solo generico come concetto degno di questo nome, passibile di «specificazione storica» (come chiedeva Karl Korsch)¹⁹ e utilizzabile dalle scienze sociali; dunque,

¹⁸ Qualcosa del genere, con parole diverse, sta pure nel pensiero di Michel Foucault. Nelle lezioni sulla *Naissance de la biopolitique* (tenute al Collège de France nel 1978-79), egli distingue fra «liberalismo», che assolutizza il mercato come forma naturale dell’economia, e «neoliberalismo», che vede nel mercato (inteso come scambio e, più che mai, come competizione) la forma naturale della vita umana in generale. Com’è noto, non si tratta per il filosofo francese solo d’ideologie, utili per una legittimazione *a posteriori* dei nuovi poteri che nascono nel frattempo; al di là della «falsa coscienza», prendono corpo complessi «dispositivi» che *realmente* producono nuove forme di soggettività, funzionali ai poteri medesimi. Cfr. lo studio di Jason Read, *A genealogy of Homo-Economicus. Neoliberalism and the production of subjectivity*, «Foucault Studies», Vol. 6, No. 6, 2009, pp. 25-36.

¹⁹ Sul «principio di specificazione storica», cfr. K. Korsch, *Karl Marx*, 1938; trad. it. Laterza, Bari 1979, p. 11.

2. trasformando quella che sarebbe altrimenti un'«astrazione indeterminata» (Galvano Della Volpe) in un'«astrazione determinata» con cui è possibile costruire leggi almeno tendenziali (come l'*Idealtypus* weberiano, ma anche come certi concetti del marxismo «galileiano» proposto dallo stesso Della Volpe)²⁰.

D'altro canto, però, la storia può anche rendere all'*homo oeconomicus* un pessimo servizio. Trasferendolo sul piano storico-morale come figura tipica dell'uomo contemporaneo, rischia di proporle una descrizione intensificata, dalle caratteristiche più che mai estremizzate (per contrasto con l'umanità supposta delle epoche precedenti) e – peggio – rischia, la storicizzazione dell'*homo oeconomicus*, di fare di esso l'ingrediente ideologico di qualche *grand récit* (poco importa qui se di destra o di sinistra): un ingrediente narrativo, più che analitico, da mettere al centro di qualche visione del mondo protesa a delegittimare o rilegittimare *en bloc* l'epoca presente e i comportamenti che essa è supposta dettare. Col che, l'egoismo razionale dell'*homo oeconomicus* (versione estrema) si farebbe esso stesso *Weltanschauung*: allegoria del Mondo.

3. *L'intensificazione come caricatura: digressione sul turbo-capitalismo (e sui capitalisti che si credono Capitan America)*

Chi cercasse un esempio di *Weltanschauung* siffatta può pensare al «turbo-capitalismo». Questa espressione pare che sia di Edward Luttwak: non un economista puro, ma un geopolitico prestatò all'economia. In sintesi: nella geopolitica, come pure nella «geoeconomia» da essa ispirata, protagonista è la volontà di potenza, che per definizione non conosce freni. Il commercio per Luttwak è soprattutto conquista: di mercati, naturalmente. Ed è, come la politica, continuazione della guerra con altri mezzi²¹.

Fra le critiche più severe della geoeconomia ricordo un vecchio articolo di Robert M. Solow, Nobel per l'economia 1987: «la verità – concludeva Solow – è che Luttwak non sa quasi nulla di moderna economia, dopo tutto non è il suo campo»²². L'arte, tuttavia, può essere più dura della scienza. Più severa della critica esplicita di Solow appare, infatti, quella implicita nel romanzo di Adam Haslett, voce emergente della letteratura ameri-

²⁰ Sul concetto di «astrazione determinata» si veda in particolare G. Della Volpe, *Logica come scienza positiva*, D'Anna, Messina-Firenze 1950 (poi in *Opere*, Editori Riuniti, Roma 1972-1973, vol. IV, pp. 281-532).

²¹ Cfr. E. Luttwak, *Turbo-Capitalism: Winners and Losers in the Global Economy*, Harper, New York 1999.

²² R.M. Solow, *Blame the foreigner*, «New York Review of Books», Dec. 16, 1993; trad. it. *La colpa è degli altri*, «La Rivista dei Libri», dic. 1994, p. 8.

cana: *Union Atlantic*, un'opera che non è diretta tanto contro la teoria di Luttwak (neppure nominato) quanto contro le pratiche ad essa conformi²³.

Il protagonista del romanzo, Doug Fanning, è un ex incursore di marina e reduce dall'Iraq; un uomo audace al limite dell'incoscienza, che, divenuto banchiere d'assalto, si dimostra l'uomo più brillante del mondo – personificazione emblematica del turbo-capitalismo – finché si tratta di fare la guerra ai concorrenti con ogni possibile astuzia o raggiro di tipo 'militare': dalle campagne di disinformazione allo spionaggio. Ma, privo di ragioni profonde per fare quello fa e incapace di riconoscere l'esistenza di principi non negoziabili, viene messo in crisi dal meno prevedibile dei nemici: Charlotte Graves, un'anziana insegnante di storia, che si batte per una 'banale' questione di vicinato. Da cui, per la prima volta, Doug rischia di essere messo a terra, non solo sul piano morale ed esistenziale, ma perfino sul piano economico. Tutta la storia d'altronde si svolge sullo sfondo della crisi economico-finanziaria e del famoso ricatto che ne accompagna le vicende: *too big to fail*. Un ricatto che funziona benissimo perché, quando siamo al dunque, nessuno, neppure quelli che per le banche hanno un odio teologico, neppure quelli che dalla banca sono stati personalmente fregati, nessuno – dico – può, come cittadino, veramente volere che quella banca fallisca e trascini con sé nella rovina centinaia d'impresе, migliaia di lavoratori, decine o centinaia di migliaia di risparmiatori innocenti. Nessuno, si fa per dire: nessuno come l'onesta Ms. Graves. Ma che dire di Fanning e di tutti coloro che, secondo i dettami del turbo-capitalismo, letteralmente concepiscono la concorrenza come 'guerra'?

Fanning si sente come una specie di Capitan America. Non quello della Timely Comics (1941), ancora fornito di principi morali, ma quello della Marvel Comics (2002), *the Ultimate Captain America*: un super-eroe privo di scrupoli, unicamente rivolto all'annientamento dei suoi nemici. Principale, fra questi, il mostro verde: «l'incredibile Hulk». Solo che, a questo punto: che differenza c'è fra *Captain America* e *the infernal Hulk*? In effetti, nessuna: l'uno e l'altro, spiega il fumetto, sono l'esito dello stesso siero e, dunque, espressione della stessa chimica.

Per concludere questa digressione: il turbo-capitalista di Luttwak è uno strano tipo di *homo œconomicus*, un po' 'incredibile', un po' 'infernale'. *Fiat lucrum pereat mundus*, questo il suo motto. Il guaio è che qualcuno poi ci crede e, convinto di avere anch'egli dei superpoteri, si diverte a distruggere le aziende rivali come se fossero carri nemici nel deserto irakeno; come se quello che gira sui monitor della City e di Wall Street fosse nulla più che un *war game*. Senza rendersi conto che così facendo distrugge l'economia mondiale. Al che vien fatto di chiedersi, al di là delle opzioni morali, in termini puramente economici: quale tipo umano si confà me-

²³ A. Haslett, *Union Atlantic*, Nan A. Talese Books (Knopf Doubleday Publishing Group), New York 2010; trad. it. *Union Atlantic*, Einaudi, Torino 2010.

glio agli equilibri di mercato e alla crescita equilibrata dell'economia, lo spietato Doug Fanning o la tranquilla signora Graves?

Non contesto che un bel numero di *infernal Hulks* dell'economia globale esista davvero. Resta da vedere, però, se vadano riguardati come l'espressione perfetta della natura umana e quanto di meglio la nostra specie produca o non, invece, come un fenomeno che riguarda la patologia (e qualche volta la psicopatologia) della vita economica. Nondimeno, una certa versione superomistica dell'*homo œconomicus* viene abbastanza spesso teorizzata come qualcosa di fatale. Non soltanto nelle forme volgari dell'economia popolare, ma anche nelle forme alte e serie dell'economia 'scientifica'. Per quanto riguarda le prime: il mondo – mi disse tanti anni fa un anziano commercialista, con l'aria grave di chi profferisce una profonda verità – si divide in 'mettinculi' e 'pigliànculi'! Per quanto riguarda le forme alte e serie, rimando a Luttwak, ma non solo. La versione superomistica viene infatta giustificata sia in termini naturalistici, sia in termini storicistici.

La giustificazione naturalistica, quella del darwinismo sociale, sostiene che *da sempre e per sempre* ogni sorta di organismo, l'individuo singolo (*homo œconomicus* per eccellenza) come pure lo Stato, non può far altro che obbedire alla stessa logica 'naturale' di competizione spietata. La giustificazione storicistica, quella del neo-spenglerismo, sostiene che *solo oggi*, col primato dell'economico, l'*homo œconomicus* raggiunge il massimo di verità (quello che abbiamo chiamato *homo œconomicus œconomicus*) e che, d'altronde, di tale figura sono gli organismi collettivi, Stati e compagnie multinazionali, che forniscono oggi l'incarnazione perfetta: sorta di *Übermenschen* senz'anima dell'economia globale! Sulla debolezza filosofica di tali giustificazioni rimando alla nota sottostante²⁴.

²⁴ Tal genere di posizioni amano presentarsi come forme di *realismo intelligente* orgogliosamente contrapposte alla *volenterosa ingenuità* degli 'umanisti', e si compiacciono di concepire tale contrapposizione come riedizione dell'eterna lotta fra la concretezza vincente di Machiavelli, vero politico, e lo spirito utopico (fatalmente perdente) di un Thomas More. In realtà, sussiste in esse una terribile confusione fra tre aspetti del 'realismo politico' che, con l'aiuto di Michelangelo Bovero ed Ernesto Gallo, voglio qui distinguere: *realismo metodologico*, che con ogni mezzo ricerca la 'verità effettuale' quale che sia né rifiuta, dunque, di accogliere verità sgradite; *realismo ontologico*, che presuppone la natura inevitabilmente e immutabilmente conflittuale, nonché (più o meno) violenta di qualunque situazione politica (ma anche economica); *realismo pragmatico*, che coerentemente col pregiudizio ontologico raccomanda: *à la guerre comme à la guerre!*). Bovero e Gallo sono concordi nel sottolineare come questi tre aspetti del realismo politico *non* siano necessariamente implicati e come, anzi, il secondo tenda piuttosto a confliggere col primo (cfr. E. Gallo, *Democrazia cosmopolitica e critici realisti*, <CSF Papers>, Centro Studi sul Federalismo, maggio 2006: <www.csfederalismo.it/attachments/1353_PP_Gallo_06_2.pdf>; e M. Bovero, *Il realismo? Ben venga, purché sia 'insoddisfatto'*, in C. Ocone (a c. di), *Bobbio ad uso di amici e nemici*, Marsilio, Venezia 2003, cit. in Gallo, pp. 4-6).

Nel passaggio dal c.d. realismo politico al c.d. realismo economico (ammesso e non concesso che si possano distinguere le due sfere) la confusione fra le tre facce

4. *L'homo œconomicus fra astrazione scientifica e caricatura ideologica*

L'*homo œconomicus* conosce dunque 'caricature', nel senso letterale di questo termine: versioni intensificate, che ne estremizzano le caratteristiche in senso naturalistico; ma anche, seppure meno di frequente, versioni intensificate che ne estremizzano le caratteristiche in senso storicistico. Ovviamente, queste ultime non nascono da una corretta applicazione del «principio di specificazione storica» di Korsch, né costituiscono «astrazioni determinate» nel senso dell'avolpiano, tanto meno «tipi ideali» alla Weber. Si tratta, al contrario, di astrazioni più che mai indeterminate, francamente ideologiche.

Ne ripareremo più ampiamente. Per ora limitiamoci ad osservare che le versioni caricaturali dell'*homo œconomicus* si riconoscono per il fatto che, diversamente da quanto avviene nel «tipo ideale» e in ogni altra astrazione scientifica, le caratteristiche – naturali o dell'epoca – che esse estremizzano (a cominciare dall'egoismo) assumono del pari una enfasi forte di valore (nelle visioni di destra) o di disvalore (nelle più rare varianti di sinistra)²⁵. Enfasi che va ben al di là della semplice descrizione di un comportamento tipico, per assumere un significato di esaltazione o di condanna.

Dell'*homo œconomicus* si danno nondimeno versioni più moderate e/o meno ideologiche, utilizzabili da parte delle scienze sociali. Versioni che possono essere egualmente *estese* come campo d'applicazione (al di là della sfera economica), però meno *intense* nel tipo di utilitarismo che

del realismo resta; anzi, si aggrava. Infatti, una immagine caricaturale ed estremizzata di *homo œconomicus* (espressione pre-giudicante di uno pseudo-realismo ontologico) viene prima traslata dall'individuo su organismi collettivi come Stati e compagnie multinazionali, dove assume in effetti una qualche validità, ma solo – si badi bene – *come metafora* (per il semplice fatto che le dinamiche psicosociali del *decision making* entro quegli organismi sono tutt'altra cosa dal *decision making* della psicologia individuale); dopodiché la metafora rimbalza nel campo di partenza, dove pretende di bel nuovo di trovare credito *come verità letterale e confermata*, perché 'gli uomini sono fatti così', e dunque...

²⁵ Una buona raccolta di argomenti relativi all'odierno trionfare dell'*homo œconomicus* sulla scena mondiale come *una triste realtà da combattere* sta in Zarelli E., «L'homo œconomicus e le costrizioni della modernità», 7 aprile 2011: <www.ariannaeditrice.it/articolo.php?id_articolo=38255>. Egualmente critico un libro di Andrea Ventura (economista egli stesso), che denuncia nel primato dell'economico una perversa religione del nostro tempo, dove l'economista sta al prete come l'«uomo economico» sta al «buon cristiano», mentre l'esaltazione dell'egoismo razionale come matrice di buone pratiche diventa una sorta di «trappola» che paradossalmente produce le crisi, anziché prevenirle (A. Ventura, *La trappola. Le radici storiche e culturali della crisi economica*, L'asino d'oro, Roma 2012). A dire il vero, non sempre queste critiche sono di sinistra: basta pensare per es. all'opera di Massimo Fini. Tal quale la *Kulturkritik* del primo Novecento, cui si apparenta, la critica politica dell'*homo œconomicus* manifesta una costitutiva ambivalenza, per non dire ambiguità, secondo che il suo rifiuto della modernità guardi *al di qua* oppure *al di là* del moderno.

presuppongono. Versioni che, pur tenendo fermo su una qualche forma e grado di egoismo razionale, non riducono le motivazioni di qualunque comportamento al solo vantaggio economico, non fanno di ogni individuo una belva astuta e spietata, né pretendono di elevare tale paradigma dal rango di modello operativo del comportamento interessato a quello di modello antropologico forte della natura umana. Non che queste versioni non possano essere, e non siano state, criticate intrinsecamente nel merito (cioè, dal punto di vista scientifico); ma si tratta evidentemente di un'altra cosa²⁶. Ciò che esse favoriscono, in ispecie nel campo degli studi politici, è un approccio – stavolta sì, per davvero – ‘realistico’: diffidente da ogni idealizzazione dell'agire politico, democrazia compresa.

È questo il caso per es. del succitato Gary S. Becker (Nobel per l'economia 1992), ma – prima ancora – di James M. Buchanan e Gordon Tullock, autori nel 1962 di un volume che li fa pionieri della PCT (quella *public choice theory* che valse allo stesso Buchanan un Nobel per l'economia nel 1986). Secondo Buchanan e Tullock, la democrazia reale (ben diversa dalla democrazia ideale delle teorie classiche) si capisce meglio se guardiamo alle parti in gioco (elettori, politici, burocrati) come attori più o meno razionali ispirati da un interesse egoistico (rispettivamente misurabile in termini di vantaggi personali per gli elettori, cariche pubbliche per i politici, potere e carriera per i burocrati)²⁷: *nothing more than common sense, as opposed to romance*, dirà Buchanan in una intervista successiva²⁸. Ferme tuttora il dibattito se la prospettiva analitica aperta da quel volume dipenda o no, e in quale misura, da una qualche assunzione del tipo *homo œconomicus* (gli stessi autori si sono su ciò divisi, con Buchanan che propende per il no e Tullock che propende per il sì)²⁹.

Va pur detto che tal genere di teorie (RCT, PCT) e altre consimili si diversificano (e risultano più o meno plausibili) non soltanto rispetto al modo come concepiscono l'ispirazione utilitaria dell'agente, bensì anche – ed

²⁶ Secondo Martin Nehring, l'*homo œconomicus* non è «un modello universalmente appropriato» (*ein universell geeignetes Modell*); non è applicabile in ogni ambito della sfera economica, tanto meno in ogni ambito della vita sociale. Ma questo – precisa – non è ancora un buon motivo per buttarlo via. Cfr. M. Nehring, *Homo œconomicus. Ein universell geeignetes Modell für die ökonomische Theorie?*, Diplomica Verlag, Hamburg 2011.

²⁷ J.M. Buchanan, G. Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1962; trad. it. *Il calcolo del consenso. Fondamenti logici della democrazia costituzionale*, il Mulino, Bologna 1998.

²⁸ *Interview with James Buchanan*, «The Region» (online journal of the Federal Reserve Bank of Minneapolis), Sept. 1995: <www.minneapolisfed.org/publications_papers/pub_display.cfm?id=3682>.

²⁹ Su tutto ciò, si veda: G. Tullock, *On the Trail of Homo Economicus*, compiled and edited by G. Brady and Robert D. Tollison, George Mason University Press, Fairfax (VA) 1994; M. Brook, *Some Reflections on The Calculus of Consent*, «Constitutional Political Economy», vol. 8, n. 1, 1997, pp. 3-13.

è cosa diversa – per il modo di concepire la razionalità dell'azione: croce e delizia delle scienze sociali. Ben a ragione il sociologo rumeno Mihai-Sorin Rădulescu, osserva che tutta la storia della sociologia, e particolarmente le teorie dell'azione ispirate dall'individualismo metodologico, ruota intorno a questo problema della razionalità/irrazionalità dell'agire³⁰. Oggi sappiamo bene che si tratta di una razionalità limitata (Simon) ed esposta ad errori sistematici (Kahneman), ma quante dottrine dell'*homo oeconomicus* ne tengono conto?

³⁰ M.-S. Rădulescu, *Între Homo Oeconomicus și Homo Sociologicus. O istorie a sociologiei moderne din perspectiva raționalității și iraționalității acțiunii umane* [*Between Homo Oeconomicus and Homo Sociologicus. A History of Modern Sociology from Rationality and Irrationality of Human Action Perspective*], Lumina Lex, București 2006.

CAPITOLO 4

VERSO UNA TIPOLOGIA

1. *Inopportunità di una tipologia a priori*

Riassumendo: con *homo œconomicus* si designa un individuo

1. *centrato su di sé,*
2. *razionale,*
3. *utilitario.*

Ognuna di queste caratteristiche può/deve essere meglio connotata in maniere diverse che, per farla breve, ne ridefiniscono l'intensità come

1. *debole,*
2. *media,*
3. *forte;*

inoltre, con denotazioni diverse sotto il profilo estensivo, secondo la si consideri

1. semplicemente *possibile* (com'è nelle applicazioni puramente normative),
2. *reale* e talora perfino 'normale' (com'è nelle teorie del comportamento collettivo con ambizioni descrittive ed esplicative),
3. pressoché universale e in pratica *necessaria* (com'è nelle dottrine con ambizioni antropologiche).

Ancora: tali caratteristiche possono essere ritenute di origine

1. *naturale,*
2. *storico-culturale,*
3. *mista.*

Orbene, il calcolo combinatorio ci dice che, queste essendo le caratteristiche (tre) e tali essendo le variabili possibili, le figure potenzialmente generate dalla loro combinazione (tecnicamente si tratta di 'disposizioni con ripetizione') sono $3^{3+3+3} = 3^9 = 729$.

Ora, è chiaro che, per mettere ordine nelle dottrine esistenti e per valutarle come meritano, una tipologia che prevede 729 tipi diversi (diconsi: settecentoventinove) non serve a niente; anzi, fa più confusione che mai. Né ci solleva molto pensare che alcune di queste caselle potrebbero, in letteratura, essere vuote. Ci solleva invece, e parecchio, osservare che *in realtà le variabili non sono del tutto indipendenti fra loro*. Non lo sono *in rebus*; tanto meno lo sono nelle dottrine economico-sociali che all'*homo æconomicus* si riferiscono (esplicitamente o anche solo implicitamente). Per esempio: chi ritiene che certe propensioni siano *naturali*, sarà portato a ritenere che la loro diffusione sia *universale*; chi ritiene che certi comportamenti siano normali o addirittura ubiquitari sarà portato a ritenere che le propensioni retrostanti, nonché *reali*, siano talmente *forti* da non poter trovare freni, ecc. Nessi che, dal punto di vista logico-materiale, appaiono del tutto ragionevoli. Inoltre: dal punto di vista culturale (cioè dal punto di vista di come le dottrine sono congegnate nelle tradizioni di ricerca che stanno in campo) balza agli occhi che ci sono, nella combinazione delle variabili, costellazioni di valori che manifestano una interna coesione e, come dire? un'affinità elettiva: costellazioni che integrano e rispecchiano certe immagini complessive dell'individuo in qualche modo codificate.

2. *L'individualismo come dimensione complessiva*

Ed eccoci al punto: l'immagine complessiva dell'individuo che ogni dottrina porta con sé.

Tutti coloro che si compiacciono di evocare l'*homo æconomicus*, individuo per eccellenza, sono ovviamente fautori di una qualche forma d'individualismo, se non altro sul piano metodologico (riduzione del comportamento collettivo alla serie dei comportamenti individuali). L'individualismo, si sa, non è *solo* metodo d'indagine e di spiegazione; ma chiunque si riferisca all'*homo æconomicus* non può non aderire a una qualche forma d'individualismo *almeno* metodologico.

Fatto sta, però, che (a) non sempre, o di rado, l'individualismo è solo metodologico; (b) pure questo conosce versioni diverse; (c) quanto più intense ed esigenti sono le immagini dell'individuo che caratterizzano ciascuna versione, tanto più c'è da aspettarsi che la corrispondente dottrina non sia solo metodologica, ma integri una forma d'individualismo *toto coelo*: a tutto campo. Un solo esempio, particolarmente chiaro: quando Mrs. Thatcher dichiarò che «there is no such thing as society», benché la frase fosse carica d'implicazioni ontologiche e metodologiche, tutti capirono immediatamente che i suoi intendimenti non erano filosofici o scientifici, bensì politici. L'individuo, la sua sfera privata, non erano tanto per la Thatcher la sola realtà che valesse la pena conoscere, ma – sopra tutto – il valore sommo di cui preoccuparsi. Del resto: avete mai trovato un individualista metodologico che facesse dell'individuo solo una unità di analisi e non anche un valore?

C'è dunque una dimensione complessiva dell'individualismo (più o meno 'forte'), che presumibilmente riassume molte cose e dà conto delle affinità elettive di cui sopra. Di essa potremo giovarci per ordinare le dottrine che rimandano all'*homo œconomicus*.

A tal fine, torna utile l'analisi di Lars Udehn¹. Lo studioso svedese, sintetizza Brunella Casalini, «individua cinque versioni principali dell'individualismo metodologico in base al loro diverso *grado* di individualismo. Tra queste si possono ricordare la variante presente nella teoria contrattualista hobbesiana e quella della scuola austriaca. La prima descrive l'individuo come un atomo irrelato e asociale; la seconda come un individuo naturalmente socievole»².

Diamo allora la parola allo stesso Udehn:

Presented in order of descending individualism, the main versions of methodological individualism are these: (1) The *theory of the social contract*, which takes as its point of departure the natural (asocial) individual, living without social institutions in a state of nature. (2) The *theory of general equilibrium*, which takes as its point of departure the isolated individual without social relations, interacting on the market in the absence of social institutions and technology. (3) *Austrian methodological individualism*, which first proceeded by assuming the isolated individual, or Robinson Crusoe, but which later conceived of individuals as social or cultural beings who attach subjective meaning to their own actions and to human artifacts. (4) *Popperian methodological individualism*, which accepts objectively existing social institutions in the antecedent of social scientific explanations, or as exogenous variables in social scientific models. (5) *Coleman's methodological individualism*, which admits of social wholes in the form of structures of interrelated positions, which exist independently of the particular individuals who happen to occupy these positions³.

Più 'forte' di tutti appare a Udehn l'individualismo di matrice hobbesiana. Nell'ambito dell'individualismo forte, fra le teorie dell'equilibrio generale, stanno pure Walras e Jevons. A cavallo tra 'forte' e 'debole', come precedente e conseguente degli autori austriaci, Udehn mette Smith e Homans. Decisamente debole (nel senso che molto concede alle strutture sociali) l'individualismo di Coleman.

¹ Cfr. L. Udehn, *Methodological Individualism. Background, History and Meaning*, Routledge, London and New York, 2001; L. Udehn, *The changing face of methodological individualism*, «Annual Review of Sociology», 28, 2002, pp. 279-507.

² Cito dalle *slides* del corso di 'Filosofia delle scelte collettive', tenuto da B. Casalini nella Facoltà di Scienze Politiche "Cesare Alfieri": Università di Firenze, a.a. 2008-2009.

³ L. Udehn, «The changing face of methodological individualism», cit., p. 499.

Complessivamente, la sua classificazione si può riassumere come segue⁴:

TIPOLOGIA DELL'INDIVIDUALISMO METODOLOGICO (Udehn, 2002)				
	grado	genere	specie principali	approccio
max	strong individualism	natural individualism	<i>Hobbesian theory of the social contract</i>	psicologico-oggettivo
			<i>theory of general equilibrium</i>	psicologico-intersoggettivo.
	↓	social individualism	<i>Austrian methodological individualism</i>	psicologico-soggettivo
min	weak individualism	institutional individualism	<i>Popperian methodological individualism</i>	istituzionale
		structural individualism	<i>Coleman's methodological individualism</i>	sociologico

3. Attrazione fatale: individualismo forte e psicologia debole

Benché l'individualismo metodologico ed epistemologico, l'individualismo assiologico e politico, l'individualismo ontologico, siano *concettualmente* tre (o più) cose diverse, in pratica tutte queste forme d'individualismo dimostrano una certa affinità elettiva tra loro, specialmente nelle teorie forti (tranne forse quelle dell'Illuminismo scozzese). Ciò comporta il rischio di fare dell'individualismo una *Weltanschauung*, anziché uno strumento di lavoro. Dal che saremmo portati a preferire le forme d'individualismo debole, se non fosse che risulta poi molto difficile combinare un individualismo debole con una psicologia forte (che è ciò di cui abbiamo bisogno).

In effetti, la tabella con cui ho riassunto l'articolo di Lars Udehn suggerisce che quanto più l'approccio si allontana dall'individualismo duro e puro di tipo hobbesiano, tanto meno psicologico si fa l'approccio. Questo dipende a mio avviso, da due fatti.

Primo, la maggior parte degli individualisti si sono fino a ieri contentati di una psicologia speculativa in qualche modo *interna* alla disciplina (filosofia, economia ecc.) e integrata con essa, anziché cercare all'esterno la psicologia vera, cioè quella degli psicologi (vera, sia chiaro, nel solo senso che è quanto di meglio convalidato sia al momento disponibile).

⁴ Il lettore tenga presente che si tratta di una rielaborazione personale. In particolare, nella schema proposto (che *non* compare nell'articolo di Udehn), sono più miei che dell'a.: l'articolazione orizzontale in genere-specie-approccio e la distinzione, interna all'approccio psicologico, in oggettivo-soggettivo-intersoggettivo.

Secondo, quando pure ciò non avvenga (per es. con Homans, che sostituisce l'associazionismo di Locke col comportamentismo skinneriano), la maggior parte degli individualisti odierni – per ignoranza dell'argomento, suppongo – cadono nell'equivoco di ritenere che la psicologia sociale non sia vera psicologia o che sia incompatibile con l'individualismo metodologico, e la trascurano completamente.

Questo secondo fatto, l'esclusione della psicologia sociale dalla psicologia degli economisti, resta un punto cruciale. L'immagine in qualche modo deforme dell'*homo œconomicus*, spesso concepito come un essere asociale, è lo specchio di tale esclusione. Lungi da me, pertanto, volere rozzamente liquidare il sacrosanto bisogno di psicologia che le dottrine dell'*homo œconomicus* in qualche modo manifestano: non butteremo il bambino con l'acqua sporca. Il problema sta esattamente al contrario: si tratta di sostituire la psicologia immaginaria dell'individuo irrelato con quella reale dell'individuo sociale. Non perché questo sia o debba essere più 'buono' di quanto quello non sia 'cattivo': nessun moralismo, la questione è principalmente scientifica.

Col Nobel per l'economia a Daniel Kahneman e Vernon Smith, la riconciliazione dell'economia politica con la psicologia vera è stata per così dire ufficializzata. Ma molta strada resta da fare, in particolare per quanto riguarda la psicologia sociale. Quanto più ci libereremo dalla psicologia immaginaria, tanto più l'antropologia fasulla di certe versioni perderà terreno. Col duplice vantaggio:

1. di avere teorie più accurate;
2. di prevenire che l'ideologia dell'egoismo predatorio spacciato come naturale assurga, come talora localmente succede, al rango di *self-fulfilling prophecy*⁵.

4. Dieci accezioni diverse, ma legate fra loro

Ciò premesso, al fine di produrre di una tipologia finalmente utilizzabile (per capire di quale *homo œconomicus* si sta di volta in volta parlando), suggerisco di assumere l'«individualismo complessivo» (in un senso prossimo a quello di Udehn) come dimensione verticale e per così dire *intensiva*; però anche di specificarne la 'forza' in tre gradi, secondo il tipo di razionalità utilitaria che viene presupposta (relativa ai mezzi dell'azione, relativa agli scopi dell'agente, generalizzata e senza limiti). Ne derivano tre tipi o varianti di *homo œconomicus*, che rispettivamente assumono una valenza metodologico-formale, antropologico-sostantiva ed 'estrema'.

Nel primo caso (valenza metodologico-formale), l'*homo œconomicus* sarà poco più che una ipotesi su cui fondare l'analisi microsociologica e

⁵ È questa la tesi di Anxo Penalonga, su cui torneremo nel cap. 6, § 10.

microeconomica, ma anche una teoria formale della decisione in generale (per es. la teoria classica della scelta razionale). Teorie che possono essere semplici, al limite del semplicismo, però anche complesse (ma non per questo necessariamente più vere) quando si supponga che ogni individuo, nel suo utilitarismo razionale, ben sappia di doversi confrontare con esseri come lui (da ciò la teoria economica delle «aspettative razionali»).

Nel secondo caso (valenza antropologico-sostantiva) e nel terzo (valenza estrema), l'*homo oeconomicus* non sarà più solo un postulato metodologico, ma l'espressione di una dura ed effettuale realtà, vale a dire una descrizione – più o meno esasperata, più o meno pessimista – della natura umana e delle sue inguaribili propensioni. Mi riferisco a quelle concezioni che vogliono l'uomo non solo utilitario e razionale, ma sistematicamente egoista (nel senso forte di Kierkegaard) e *naturaliter* refrattario a qualunque spirito di socialità; il tutto all'insegna di un individualismo sfrenato e di una competizione aggressiva che possono solo concludere nella sopravvivenza del più forte. Nel caso estremo, l'*homo oeconomicus* non soltanto mette il proprio interesse individuale al primo posto, ma proprio non concepisce interessi altri dal proprio tornaconto: qualunque «proposta indecente» in definitiva è solo questione di prezzo!

Non è questo – bisogna riconoscerlo – il significato prevalente che l'espressione *homo oeconomicus* ha nelle pagine dei *rational choice theorists*, ma – per quanto palesemente falsa sia l'antropologia da essa veicolata – è proprio questo il modo in cui essa viene troppo spesso intesa, o fraintesa, in una varietà di contesti: nel sentire comune e nel linguaggio comune, nell'uso giornalistico e perfino nell'uso di taluni economisti (per non parlare degli operatori economici). Di questo «darwinismo d'accatto» parlerò più ampiamente nel cap. 8, sotto due profili:

- a. per analizzare quali siano gli ingredienti ideologici che lo costituiscono e
- b. per mostrare come esso copra la mancanza di una vera psicologia sociale.

Peraltro, se vogliamo tenere conto di quanto osservato a proposito della variante rinforzata qui detta *homo oeconomicus oeconomicus*, a quella prima dimensione analitica, verticale e intensiva, bisogna aggiungerne una seconda, orizzontale ed *estensiva*. Con essa distingueremo l'estensione applicativa dell'individualismo, 'ristretta' oppure 'allargata', secondo che l'*homo oeconomicus* manifesti la sua razionalità utilitaria e il suo individualismo soltanto nella sfera economica oppure anche in altre sfere (al limite, in ogni tipo di comportamento e in ogni singola scelta).

Nel primo senso, ristretto, *oeconomicus* non è l'uomo in quanto tale, bensì l'ambito della praxis entro cui certe determinazioni del comportamento sono supposte valere. Non si tratta dunque di una teoria generale dell'umano, ma di una teoria dell'economia: come dovrebbe essere, com'è, come non può non essere.

Nel secondo senso, allargato, *æconomicus* – diremo così – è l'‘essere’ dell'uomo in ogni forma del suo ‘esserci’: vuoi per ragioni che ineriscono alla costituzione storico-sociale, vuoi perché tali sono le forme *a priori* del decidere, vuoi per ragioni le più diverse che tale fanno la natura umana, a seconda degli autori.

Dalla combinazione di queste due dimensioni, quella intensiva e quella estensiva, deriverebbero $3 \times 2 = 6$ tipi di *homo æconomicus*. Conviene d'altronde immettere nella tabella una ulteriore distinzione (che vagamente corrisponde a quello che nello schema ispirato da Udehn era il ‘genere’): la distinzione fra diverse propensioni epistemologiche, intese come vocazioni applicative a questa o quella disciplina. Abbiamo infatti dottrine (prevalentemente) sociologiche, psicologiche, antropologiche deboli, antropologiche forti. Distinguerle sarà utile anche per mettere in rilievo le diverse strutture concettuali delle immagini di *homo æconomicus* che ognuna professa.

Le varianti dell'*homo æconomicus* salgono a così a dieci. In pratica però anche meno, sette, perché quelle antropologico-forti, più scopertamente ideologiche e teoreticamente meno rigorose, trapassano facilmente l'una nell'altra. Fra l'‘economia del cowboy’, l'‘economia di Gekko’ (*greed is good!*), l'ideologia del ‘mercatismo’ e l'immagine dell'*homo praedator*, che tutte le giustifica, i confini sono davvero labili (e per questo, nello schema che segue, i confini fra le rispettive caselle dovrebbero essere tratteggiati, anziché continui).

Ecco dunque la nostra tipologia:

Tipologia, caratteristiche ed esempi delle versioni di <i>homo oeconomicus</i> implicate nelle principali dottrine					estensione dell'individualismo	
intensità individualistica	intensità utilitaristica	valenza	propensione epistemologica	struttura concettuale	RISTRETTA ALLARGATA (comportam. economico) (ad ogni comportam.)	
	relativa all'azione (determinaz. dei mezzi)	metodologico-FORMALE	sociologica	tipo ideale weberiano	<i>imprenditore idealtipico</i>	<i>razionalità moderna</i>
individualismo debole			psicologica	categoria a priori	<i>rational economic man</i>	<i>prasseologia austriaca</i>
	razionalità utilitaria	relativa all'agente (selezione degli scopi)	antropologico-debole	astrazione indeterminata	<i>'piccolo scozzese interno'</i>	<i>egoista razionale</i>
				ingrediente ideologico	<i>cowboy economy</i>	<i>protagonista tipico del 'mercatismo'</i>
individualismo forte	senza limiti nei mezzi, assoluta negli scopi	INTENSIFICATA o 'estrema'	antropologico-forte	visione amorale del mondo	del <i>'greed is good'</i>	<i>Raubtier, o H. praedator</i>

Diversamente da quella ipotizzata *in abstracto* nel § 1. (729 caselle!), questa tipologia, pensata sulla misura delle dottrine realmente esistenti, appare decisamente più maneggevole e – si spera – utile. Non si tratta più di uno schema del tutto *a priori*, ma neanche si tratta di un elenco alla rinfusa (corrispondente ad accezioni dell'*homo œconomicus* trovate per caso) e neppure di una tabella puramente empirica, orientata da finalità immediatamente pratiche. Si tratta infatti di uno schema ordinato da criteri squisitamente teorici; seppure orientati, com'è normale che sia, da una pre-comprensione della materia da trattare.

5. *Distinguere per giudicare*

Ora che abbiamo identificato i significati principali associati all'espressione *homo œconomicus*, le sue 'versioni', ciascuna di esse dovrebbe essere attentamente vagliata – per quello che dice e per quello che implica – su tre piani distinti: sul piano filosofico (in quanto *idea* bene o mal congegnata), sul piano ideologico (in quanto matrice di *valori e disvalori*) e, naturalmente, sul piano scientifico (in quanto *descrizione* più o meno adeguata di fatti osservabili). Giovandosi, com'è ovvio, delle analisi e delle critiche già prodotte da tanti studiosi.

A dire il vero, per circa un secolo (cioè prima che nascesse una *rational choice theory* di tipo matematico, capace di prendere le distanze dall'antropologia), i fautori dell'*homo œconomicus* non sono andati tanto per il sottile, né si sono preoccupati di distinguere come stiamo qui cercando di fare. La loro dottrina era e si vantava di essere nel contempo una teoria economica, una guida per l'azione razionale, un'antropologia filosofica e una griglia di lettura dell'umano in generale. Inevitabilmente, spiega Pierre Demeulenaere⁶, perché l'immagine dell'*homo œconomicus* si è venuta formando per stratificazione da fonti diverse e non sempre compatibili.

Ai fautori di tale ibridazione (più numerosi che non si creda) dovremo dire invece che, sul piano strettamente logico, *basta confutare l'ipotesi ristretta per fare cadere l'ipotesi allargata*: se l'uomo non è sempre un utilitarista razionale *neppure* nella sfera economica, per eccellenza campo degli interessi calcolabili, di certo non può essere tale in generale. Col che nulla si salva, se non – forse – la versione normativa della scelta razionale.

A questa obiezione è possibile rispondere così: che l'uomo è *tendenzialmente* razionale e utilitarista; che *soprattutto* tende ad essere tale nell'ambito economico, quando si tratta di scambiare beni e servizi in situazione di scarsità; che *più che mai* tende ad essere tale nel mondo razionalizzato della modernità. In altri termini, l'*homo œconomicus* sarebbe da salvare come una sorta d'*Idealtypus* weberiano: utile per descrivere come funziona

⁶ P. Demeulenaere, *Homo Oeconomicus: Enquête sur la constitution d'un paradigme*, Presses Universitaires de France, Paris 1996, 2003.

la vita sociale, e utilissimo per descrivere come funziona la vita economica in particolare (né mancano pagine dello stesso Weber che autorizzano questa maniera d'intenderlo)⁷. Sulla base di questa ipotesi, sarebbe possibile formulare leggi tendenziali che non descrivono, certo, il comportamento di ogni singolo individuo, ma quella della stragrande maggioranza. E per di più, leggi in cui le deviazioni individuali dal comportamento idealtipico trovano una compensazione statistica.

Una risposta ancora diversa proviene dai seguaci della Scuola austriaca di Menger, von Mises e Hayek: tre autori che nell'opinione comune sono curiosamente ritenuti teorici e fautori dell'*homo œconomicus*, pur avendolo esplicitamente criticato. La scuola austriaca concorda – questo sì – sulla inesistenza di soggetti dell'azione diversi dall'individuo (tesi sostenuta, anzi, con feroce estremismo) e anche su una qualche razionalità del mercato che spontaneamente risulta dalle transazioni fra individui utilitari. Tuttavia, già Menger riconosce che l'individuo non è necessariamente egoista (è possibile infatti assumere come fine l'utilità altrui) e che non è necessariamente razionale (una qualche razionalità od «ordine» consegue, per lui, dall'interazione fra soggetti: nulla a che fare col piano d'azione di ogni singolo soggetto). Per quanto riguarda in particolare l'economia, aggiunge von Mises, essa ha da confrontarsi con «azioni reali di uomini reali», sicché non c'è ragione di riferire i suoi teoremi all'azione ideale di soggetti ideali, «né al mitico fantasma dell'uomo economico né alla nozione statistica di uomo medio»⁸. Quel che nondimeno resta necessario per la fondazione teorica dell'economia (ma vale per tutte le scienze sociali, avverte Hayek) è una «prasseologia», cioè una teoria puramente formale dell'agire individuale. Alla cui costituzione, per tutti gli esponenti della Scuola austriaca, concorre in maniera decisiva il marginalismo. Col che si ritorna – senza nominarlo – nei paraggi dell'*homo œconomicus*; sia pure nella versione ampia e meramente formale, nel senso (come vedremo) propriamente kantiano.

⁷ Non c'è nessuno che incarni l'algebra morale di Bentham meglio di Franklin (impressionante, sia detto per inciso, la rassomiglianza fisica fra i due: i fautori della fisiognomica possono rallegrarsene). Ed è proprio da Benjamin Franklin (*Advice to a Young Tradesman*, 1748) che prende le mosse la celeberrima analisi weberiana sul puritano come 'tipo ideale' che riassume e sorregge lo spirito del capitalismo. Inoltre: di *homo œconomicus*, come pure di *homo politicus*, lo stesso Weber parla esplicitamente altrove (per es. nei *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Mohr, Tübingen 1920-21, vol. I, pp. 546-547; trad. it. *Sociologia della religione*, a c. di P. Rossi, Comunità, Milano 1981, vol. I, p. 535). E lo fa non certo per discettare da filosofo sulla natura umana in generale, ma per sottolineare da sociologo come si tratti nell'uno e nell'altro caso di figure tipicamente moderne: tipi umani che – vuoi nella burocrazia, vuoi nel mercato – agiscono *sine ira et studio*, all'insegna di una razionalità meramente formale che conosce solo regole anonime.

⁸ L. von Mises, *Human Action. A Treatise on Economics*, Yale University Press, New Haven (Ct) 1949; *L'azione umana. Trattato di economia*, a c. di F. Biagiotti, Utet, Torino 1959.

Bisogna riconoscere che ambedue queste risposte – quella ‘weberiana’ e quella ‘austriaca’, peraltro opposte fra loro – hanno un senso. E che in via di principio l’una o l’altra consente di salvare una qualche versione descrittiva, non solo normativa, dell’azione razionale e della scelta razionale. Resta da vedere quale delle due sia preferibile e in che misura sia accettabile (ma abbiamo già buoni motivi per sospettare che nessuna delle due lo sia *del tutto*).

Una terza risposta, ancora rivolta a salvare (ma solo in parte) il paradigma dell’*homo Œconomicus*, proviene da Philip Pettit. Secondo questo autore, il primato del *self-regard* non è molto utile per spiegare il comportamento umano, neppure nella sfera economica soltanto, ma bisogna ammettere che lo è, invece, per spiegare la «resilienza» del comportamento umano in generale. Osservazione di un certo interesse sul piano psicologico, ma non tale – credo – da salvare una qualche variante dell’*homo Œconomicus* in quanto tale; ciò che salva del concetto, infatti, è solo *una* fra le note che lo compongono⁹.

6. Le critiche pregresse

Tuttavia, prima di entrare nel merito di tutto ciò, guardiamo quali critiche subiscono le diverse versioni dell’*homo Œconomicus*. Guarderemo prima a talune critiche da subito afferenti dall’interno stesso della cultura economica, che riguardano in particolare le versioni ristrette; poi alle critiche afferenti dall’esterno di essa, quelle *lato sensu* filosofiche, che spaziano su vari aspetti.

Le prime vengono sopra tutto dall’America: da quella che viene detta la Scuola sociologica (autori come Veblen, i due Clark, Mitchell, ma poi anche Mayo e Chase). Sarà di estremo interesse notare come tutti questi autori non accusino affatto l’*homo Œconomicus* di essere un intruso – vale a dire un concetto psicologico di cui l’economia non ha bisogno – bensì, tutto al contrario, di non essere abbastanza psicologico; per meglio dire, di non essere credibile proprio sul piano psicologico in quanto fondato su una psicologia *implausibile* e sopra tutto *vecchia* – già allora, quando il concetto veniva proposto.

Per le critiche dall’esterno – filosofiche in senso lato, ma anche nel senso più stretto – guarderemo a Benedetto Croce, Antonio Gramsci, Ugo Spirito, Mario Tronti, Elena Pulcini, Caillé e Godbout, Mary Douglas, Marshall Sahlins, Anxo Penalonga, Jan-Willem van der Rijt, Doris Schroeder, Rosemarie Ortner¹⁰. Dirò subito che le critiche di costoro – filosofi ben forniti

⁹ Cfr. P. Pettit, *The virtual reality of Homo Economicus*, «The Monist», Vol. 78, No. 3, July 1995, pp. 308-329.

¹⁰ Ad essi mi piacerebbe aggiungere un altro maestro della filosofia, Pietro Piovani, di cui Antonio Zanfarino ama spesso citare la convinzione che «l’uomo è un essere profondamente *inutilitario*». Non posso farlo, tuttavia, perché non mi risulta che Piovani abbia mai esplicitamente approfondito il concetto di *homo Œconomicus* in quanto tale (la sua polemica contro l’utilitarismo essendo limitata al piano dell’etica).

di scienze sociali¹¹ e scienziati sociali ben forniti di filosofia – si appuntano con particolare acutezza sulle versioni sostantive (l'*homo œconomicus* come cifra di un'antropologia filosofica). Ma non solo, come vedremo.

Benedetto Croce contesta in maniera esplicita (seppure poco persuasiva) il modello paretiano, accusato di meccanicismo, però anche, in maniera implicita (e più convincente), il modello di Pantaleoni, accusato d'immoralismo: nessuno dei due avrebbe realmente a che fare con l'Economico (inteso quale momento dello Spirito, inevitabilmente affiancato da altri momenti). Anche per Antonio Gramsci si tratta di un concetto criticabile e fuorviante, ma *non* per il fatto di essere un'astrazione (la scienza, riconosce volentieri, non può fare a meno di astrazioni) bensì perché viene proposto come astrazione generica e male determinata. Di *homo œconomicus*, conclude Gramsci, bisognerebbe parlare al plurale: ogni modo di produzione ha il suo. Ugo Spirito (in ciò simile a Croce) liquida bruscamente, nell'*homo œconomicus* di Pantaleoni, l'egoismo come postulato fondativo della scienza economica. Mario Tronti contesta che le versioni ristrette possano rimanere nei limiti della sfera economica e ci mostra come *homo œconomicus* e *homo politicus* siano mutuamente implicati e abbiano comuni radici nella stessa ideologia individualistica del mondo borghese-moderno. Elena Pulcini mostra come sia l'uno che l'altro concetto siano ormai inutilizzabili per descrivere le nuove forme dell'individualismo postmoderno. Alain Caillé e Mary Douglas contestano l'*homo œconomicus* (versioni

¹¹ Può stupire che io metta Croce e Gramsci tra i 'filosofi ben forniti di scienze sociali': tutti sanno quanto Croce ne diffidasse – ahimè: le sue pagine sulla sociologia come pseudo-scienza e, peggio, sugli pseudo-concetti della scienza in generale! – e tutti sanno quanto Gramsci, benché curioso di tutto, fosse condizionato nel suo desiderio di aggiornamento dalle limitazioni carcerarie. Non si può negare tuttavia che Croce avesse una qualche competenza economica (la storia delle dottrine registra la sua critica alla teoria marxiana del valore) e che Gramsci trovasse nel marxismo una serie di categorie sociologiche (struttura/sovrastruttura, ideologia, classe, ecc.). Ma soprattutto non si può ignorare come l'uno e l'altro giudicassero la filosofia inseparabile dalla storia (scienza sociale *sui generis*, ma pur sempre scienza sociale); col risultato di produrre entrambi una critica storico-filosofica che resta sempre nei paraggi di quella che oggi chiameremmo in inglese *social knowledge*.

Sul complesso rapporto fra Croce e le scienze sociali, si veda anche S. Cingari, *Benedetto Croce e la crisi della civiltà europea*, Rubettino, Soveria Mannelli (CZ) 2003, t. I, cap. I, § 9: «La Filosofia dello spirito e le scienze politiche e sociali», pp. 77-94; in particolare su Croce e l'economia politica, ivi, pp. 45-58. Lo stesso Cingari (*Alle origini del pensiero 'civile' di Benedetto Croce*, Editoriale Scientifica, Napoli 2002, pp. 149, 207) ricorda come Croce venga incluso nella *Storia della sociologia* di Friedrich Jonas e come il suo rifiuto di qualunque 'legge sociologica' riguardasse in realtà le sole leggi che si pretendono universali (mentre lascia qualche spazio per utili generalizzazioni, storicamente determinate). Per quanto riguarda Gramsci – ben di rado ritenuto sociologo, ma abbastanza spesso ritenuto politologo (per es. da Pizzorno) – si veda M. Filippini, *Gramsci e le scienze sociali*, relazione al III Congresso della IGS (*International Gramsci Society*), Cagliari-Ghilarza-Ales, 3-6 maggio 2007: <www.gramscitalia.it/html/filippini.pdf>.

ampie e sostantive) come veicolo di un'antropologia immaginaria e come una specie d'inganno che corrompe l'etica sociale nel momento stesso in cui guasta la maturazione delle scienze sociali, tanto sul piano metodologico quanto sul piano sostantivo. Marshall Sahlins contesta la naturalità dell'*homo æconomicus* in qualunque versione (compresa quella ristretta) e porta un attacco indignato e furibondo contro l'uso ideologico delle versioni intensificate. Anxo Penalonga, un economista, arriva a dire che «el hombre economicus es un pobre tonto». Jan-Willem van der Rijt, un esperto di matematica per le scienze sociali, dimostra (nel senso strettamente matematico di questo termine) che l'utilitarista razionale, se concepito come personificazione astratta di un'avidità senza limiti, genera comportamenti che non meritano nessuna credibilità: né sul piano empirico delle descrizioni, né su quello normativo delle prescrizioni. Doris Schroeder, al confine tra filosofia e letteratura, si spinge fino raccontarci un processo immaginario che vede Mr. Economicus condannato da una giuria composta da tre importanti filosofi. Per finire, Rosemarie Ortner denuncia la natura tutta «maschile» del modello di razionalità che va sotto il nome di *homo æconomicus*, ma (come altri) non esclude che si possa modellizzare il soggetto dell'agire economico in termini diversi e meno ideologici.

Tanto più significative, queste critiche, in quanto provenienti in tempi diversi da personaggi così diversi, che tutti convergono nel rifiutare quella che variamente ritengono un'astrazione indeterminata e/o malfondata. Ad essi aggiungeremo, infine, Antonio Zanfarino che, pur non avendo mai assunto l'*homo æconomicus* come oggetto di una critica esplicita e dettagliata, fornisce categorie utili ai fini di una critica filosofico-politica oltreché metodologica dell'economicismo.

CAPITOLO 5

L'HOMO ŒCONOMICUS VA IN AMERICA (E NON PIACE AGLI ECONOMISTI)

1. *Veblen: contro la psicologia povera (e vecchia) dell'edonismo*

All'espressione latina, non ancora consolidata nell'uso, Thorstein B. Veblen preferisce quella inglese e più vicina all'utilitarismo: *hedonistic man*. Con la quale designa una immagine del soggetto che non lo convince per nulla. Insomma, l'*homo œconomicus* è – sul finire dell'Ottocento, in Europa – un concetto neonato e non ancora battezzato, quando già questo pioniere dell'economia e della sociologia economica moderne ne produce, in America, la critica (quella che taluni ritengono la prima critica di tale concetto)¹.

Concepire l'agente economico come mosso esclusivamente dal calcolo del piacere/dolore – scrive Veblen nel 1898 – equivale a farne una specie di trottola mossa esclusivamente da forze esterne (gli stimoli che entrano nel suo campo percettivo e variamente lo attraggono o lo respingono); d'altra parte, continua, quel che «la più recente psicologia» e «la moderna ricerca antropologica» c'insegnano sulla natura dell'umano volere *non* conferma questa immagine dell'uomo come uno stabile insieme di preferenze in cerca di «saturazione» (*a simple bundle of desires that are to be saturated*) e impedisce, dunque, di considerare la decisione come l'esito di una composizione vettoriale (*a parallelogram of forces*). In effetti, la decisione economica (come qualunque altra) non è meccanica, bensì *finalistica*; ed

¹ Il fatto che taluni studiosi riconoscano a Veblen questa priorità viene riportato (senza fonte) da Gebhard Kirchgässner, il quale pare condividere tale giudizio: G. Kirchgässner, *Homo Oeconomicus*, cit., p. 25. In realtà, che quella di Veblen sia la prima critica dell'*homo œconomicus* pare a me discutibile. Infatti, assumendo come oggetto della critica il concetto ancora vago di un individuo razionale-utilitario sulle cui 'mosse' viene fondato l'intero edificio teorico dell'economia (concetto che precede la denominazione), la priorità cronologica compete alla ben nota critica marxiana delle «robinsonate» in *Zur Kritik der Politischen Oekonomie* (1859) e *Das Kapital* (I, 1867). È vero però che la critica marxiana non fa – né può fare ancora – esplicito ricorso alla «moderna psicologia», come fa invece quella di Veblen. La sua non è dunque la prima critica in assoluto di questo concetto, ma ne è forse la prima critica in chiave psicologica. È vero, infine, che né le *Robinsonaden* di Marx né lo *hedonistic man* di Veblen corrispondono perfettamente a tutto ciò che oggi variamente s'intende con *homo œconomicus*.

è inoltre intrinsecamente *sociale*, perfino quando ispirata da propensioni e abitudini individuali².

L'insistenza sulla dimensione sociale del volere non deve far pensare che Veblen ne trascurasse la dimensione naturale. Perfino nell'opera più sociologica, dedicata alla teoria della classe agiata (*Theory of the Leisure Class*, 1899), si legge fra l'altro che la psicologia del consumatore affonda le sue radici nell'evoluzione della specie: perché « quanti credono di comportarsi da *homo oeconomicus* razionale sono spinti in realtà dallo stesso desiderio di fama e di gloria che mosse i loro antenati barbari »³. Può darsi che l'evoluzionismo di Veblen fosse un po' ingenuo, ma resta evidente come sul finire dell'Ottocento egli ritenesse necessario per l'economia rivolgersi sia alla psicologia evoluzionistica (non ancora formalmente costituita, ma da lui già invocata), sia alla psicologia sociale (allora allo stato nascente), entrambe necessarie per meglio comprendere i comportamenti di consumo nella loro dimensione sia individuale che collettiva (cioè di classe). Né si dica che Veblen fu solo sociologo, non economista: dimenticheremmo, con ciò, che egli fu tra i fondatori dell'economia d'impresa (*Theory of Business Enterprise*, 1904).

2. I due Clark e la Scuola sociologica

Del resto, per quanto riguarda il comportamento economico, distinguere la spiegazione sociologica da quella psicologico-sociale non è sempre agevole. Basta pensare alla rivisitazione del « valore » proposta da un altro americano, John Bates Clark, che del giovane Veblen fu docente. È vero – dice Clark – che *l'utilità del bene* è squisitamente soggettiva (nel senso che

² « The hedonistic conception of man is that of a lightning calculator of pleasures and pains who oscillates like a homogeneous globule of desire of happiness under the impulse of stimuli that shift him about the area, but leave him intact. He has neither antecedent nor consequent. He is an isolated definitive human datum, in stable equilibrium except for the buffets of the impinging forces that displace him in one direction or another. Self-imposed in elemental space, he spins symmetrically about his own spiritual axis until the parallelogram of forces bears down upon him, whereupon he follows the line of the resultant. When the force of the impact is spent, he comes to rest, a self-contained globule of desire as before. Spiritually, the hedonistic man is not a prime mover. He is not the seat of a process of living, except in the sense that he is subject to a series of permutations enforce upon him by circumstances external and alien to him ». Però, continua Veblen: « The later psychology, re-enforced by modern anthropological research, gives a different conception of human nature », e di seguito spiega come e perché (T. Veblen, *Why is economics not an evolutionary science*, « The Quarterly Journal of Economics », vol. 12, 1898, pp. 389 e ss.).

³ A. Ryan, *When it's rational to be irrational*, « The New York Review of Books », Oct. 19 1991; trad. it. *La ragione dell'irrazionale*, « La Rivista dei Libri », ott. 1995, pp. 28-31 (ivi, p. 29).

pertiene ai bisogni del soggetto), ma la *valutazione dell'utilità*, quella da lui concretamente espressa nel mercato, subisce l'influsso potente di fattori sociali⁴. Ovvio? Forse. Ma con questa semplice distinzione egli mette in crisi tutto un filone di pensiero, nel contempo aprendo la strada a una lunga serie di autori (da Thorstein Veblen fino a Vance Packard, passando per Marcuse). Autori cui deve aggiungersi il figlio di John Bates, John Maurice Clark: anch'egli economista e, come il padre, avvezzo a dialogare con «la moderna psicologia». Infatti: è vero che l'individuo tende a ottimizzare le proprie scelte, ma una passabile razionalità del calcolo finale – dice Clark figlio – si verifica solo all'interno di un sistema consolidato di abitudini⁵. Ben più difficile per la ragione utilitaria mettere in discussione le abitudini stesse (col che si apre la strada alla psicologia economica di Katona e poi di Kahneman).

Sulla questione del valore si oppone spesso la «teoria psicologica» della scuola austriaca (Menger in testa) alla «scuola sociologica» degli Stati Uniti (Clark, Veblen)⁶. Ma bisogna pur mettere in chiaro che, al di là delle denominazioni tradizionali loro assegnate dalla storia delle dottrine economiche (e nonostante l'interesse personale di Hayek per la psicologia)⁷, fra le due quella più psicologica non è la prima bensì la seconda. Nella teoria di Menger, infatti, è più l'economia che spiega la psicologia (nella fattispecie, la valutazione razionale dell'utilità che spiega il giudizio di valore) che non viceversa.

⁴ Non sempre, fra gli innumerevoli e più famosi teorici del valore, si fa menzione di John Bates Clark. Per questo mi piace ricordare un suo articolo a ciò dedicato: J.B. Clark, *The Philosophy of Value*, «New Englander and Yale Review», vol. 40, n. 161, July 1881, pp. 457-470 (reperibile anche in rete, nella *digital library* della Cornell University).

⁵ J.M. Clark, *Economics and Modern Psychology*, «Journal of Political Economy», 26, 1918, pp. 1-30 (Pt. 1) e pp. 136-166 (Pt. 2); poi in *Preface to Social Economics*, Kelley, New York 1967, pp. 92-169.

⁶ L'apparentamento di Clark e Veblen è un *tópos* della storia delle dottrine economiche, ma si afferma – oggi – la tendenza a rileggere la convergenza fra gli 'americani' non più solo nei termini stretti di una 'scuola sociologica', bensì come una convergenza di raggio più ampio (dove rientrano la sensibilità storica e un embrione di psicologia morale). Si veda per es. G. Davanzati Forges, *Ethical Codes and Income Distribution. A Study of John Bates Clark and Thorstein Veblen*, Routledge, London 2006 (in particolare laddove viene discussa la revisione del 'salario di sussistenza' come una grandezza non solo economica, ma inevitabilmente codeterminata da variabili di tipo storico-morale).

⁷ Cfr. F.A. von Hayek, *The Sensory Order. An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*, 1952; trad. it. *L'ordine sensoriale. I fondamenti della psicologia teorica*, a c. di F. Marucci e A.M. Petroni, Rusconi, Milano 1998. Su psicologia ed economia in Hayek ci sono parecchi lavori di Iacobus Birner: *Hayek, psicologia e economia: elementi per un nuovo programma di ricerca nelle scienze sociali*, «Nuova civiltà delle macchine», 1999; *The surprising place of psychology in the work of F.A. Hayek*, «History of Economic Ideas», 1999; *La place de 'Sensory Order' dans l'oeuvre de F.A. Hayek*, «Cahiers d'économie politique», LI, 2006, pp. 109-138.

Del resto, la Scuola americana non si ferma qui (e sarebbe bello che qualcuno ne scrivesse la storia): essa continuerà nel Novecento con Wesley C. Mitchell, Elton Mayo, Stuart Chase.

3. *Mitchell, Mayo e Chase: l'edonismo ingenuo detronizzato dalla psicologia osservativa*

Wesley C. Mitchell (1874-1948), primo teorico del *business cycle*, fu allievo di Veblen e Dewey. Nel 1914 pubblica un articolo sulla rivista economica di Harvard per stigmatizzare il fatto che «gli economisti hanno tacitamente attribuito agli uomini di cui analizzavano il comportamento tratti che si accordano col senso comune e sono comodi per la teorizzazione», ma hanno ben poco a che fare con la natura umana così come essa realmente si dà a chi voglia seriamente osservarla (psicologi *in primis*). Un certo tipo di edonismo poteva essere ancora plausibile quando vengono gettate le fondamenta della teoria economica, da Ricardo a Jevons, ma perché – si chiede Mitchell – quando l'edonismo ingenuo fu detronizzato dalla psicologia osservativa, gli economisti sono rimasti fermi a quelle teorie anziché modificarle? A tal fine dichiara necessario un approfondito confronto con quanto di *nuovo* e di *vero* emerge sulla «natura umana» (ed egli stesso dà il buon esempio confrontandosi col meglio della psicologia di quegli anni: Maurice Parmelee, Edward L. Thorndike)⁸.

Elton G. Mayo (1880-1949), ben noto come primo teorico delle *human relations* in ambito industriale, era uno psicologo australiano in forza alla Harvard Graduate School of Business. Col famoso *Hawthorne Experiment* (realizzato presso la General Electric nel 1924-1927) mise a fuoco quattro bisogni la cui soddisfazione fa crescere la produttività del lavoratore: *security*, ovviamente, però anche *sense of belonging* (confermato dalla «rispondenza» dell'organizzazione), *recognition* (confermato da premi non solo materiali) e *novelty*. Così facendo, Mayo anticipava non solo la nozione di «piramide dei bisogni» (teorizzata nella psicologia umanistica di Maslow trent'anni dopo), ma anche – per quanto riguarda in particolare il comportamento dei dirigenti – le tesi di Simon su come l'identificazione dell'agente economico con l'organizzazione cui appartiene ne modifica il comportamento.

Mayo non esitò a sottolineare come i risultati del suo esperimento contestassero in radice le caratteristiche meramente utilitarie dell'*homo oeconomicus*. Gli uomini, disse, indulgono talvolta alla ricerca esclusiva del loro interesse, ma non di norma: solo quando la società e l'organizzazione li abbandonano.

⁸ W.C. Mitchell, *Human behavior and economics. A survey of recent literature*, «The Quarterly Journal of Economics», vol. 29, n. 1, 1914, pp. 1-47.

Sulle orme di Mitchell e di Mayo, Stuart Chase (singolare figura di economista dai molti interessi collaterali) scrive nel 1948: «non si capisce perché i seguaci di Ricardo, fino ai nostri giorni, abbiano ostinatamente trascurato l'antropologia culturale e la psicologia sociale» per rinchiudersi in un mondo di astrazioni avulse dal comportamento effettivo. Si noti l'evocazione degli antropologi a fianco degli psicologi (con particolare riguardo a Linton, secondo cui l'*homo æconomicus* esiste sì, ma solo come «tipo anormale»)⁹.

⁹ S. Chase, *The Proper Study of Mankind. An Inquiry into the Science of Human Relations*, Harper & Bros., New York 1948; trad. it. *Studio dell'umanità. Inchiesta per una scienza delle relazioni umane*, Bompiani, Milano 1952, p. 304.

CAPITOLO 6

LE CRITICHE DI FILOSOFIA, ANTROPOLOGIA CULTURALE E RICERCA SOCIALE

1. *Benedetto Croce: l'homo œconomicus... non riguarda l'economia!*

Il manuale di Pareto (1906) non è ancora compiuto che già Croce, basandosi sugli scritti preliminari che l'autore gli ha mandato, gli risponde (una lettera del 1900) per esprimere tutte le sue perplessità su questo nuovo concetto di *homo œconomicus*, su cui Pareto e Pantaleoni vorrebbero fondare una «economia pura»¹. La critica principale riguarda la «scala dei valori» cioè, diremmo oggi, l'ordinalità delle preferenze:

Ecco l'uomo economico, che ha dinanzi una serie di possibili azioni, *a, b, c, d, e, f...*; le quali hanno per lui un valore decrescente, indicato dai numeri 10, 9, 8, 7, 6 ... Appunto perché egli misura i valori, si risolve per l'azione *a* = 10, e non per *c* = 8, o per *e* = 6. La deduzione non fa una grinza, posto il fatto della scala dei valori, che viene illustrata dall'esempio. Posto il fatto: ma se l'uomo dell'esempio, invece di essere l'*homo œconomicus*, fosse l'*homo outopicus* o *heterocosmicus*, non trovabile neppure nelle costruzioni dell'immaginazione? Tale è appunto il mio parere. La pretesa scala dei valori è cosa assurda².

Perché pare a Croce «assurda» una descrizione del comportamento così vicina al senso comune? E perché arriva a scrivere, con un sarcasmo che Pareto non merita, che tale descrizione non riguarda l'*homo œconomicus*, bensì quello *heterocosmicus* (che sarebbe come dire, letteralmente, 'cose dell'altro mondo')? L'assurdità, secondo Croce, starebbe nel fatto che: «allorché l'*homo œconomicus* [...] sceglie *a*, tutte le altre azioni (*b, c, d, e, f...*) non sono per lui valori minori di *a*: sono semplicemente non-*a*; sono cioè ch'egli scarta: non valori». Questa obiezione (Croce lo prevede) può sembrare capziosa: in effetti, una scala si dà, perché, se non ci fosse *a*, quello stesso individuo sceglierebbe *b*... Invece no, prosegue il filosofo napoletano:

¹ Lettera di Croce a Pareto: da Napoli, il 15 maggio 1900 (ora in B. Croce, *Materialismo storico ed economia marxistica*, Laterza, Bari 1968, pp. 209-220).

² Ivi, p. 212.

[...] se poi l'*homo œconomicus* non potesse avere *a*, egli opererebbe in condizioni diverse: in condizione senza l'*a*. Mutate le condizioni, l'atto economico cangerebbe, s'intende bene, anch'esso. [...] Questi varî atti economici, ciascuno nato in particolari condizioni, sono tra loro incommensurabili. Sono varî; ma ciascuno è perfettamente rispondente alle condizioni date, e non può giudicarsi se non rispetto a queste condizioni³.

Secondo me, sbaglieremmo a leggere questa pagina crociana come espressione della solita preferenza per una conoscenza individualizzante di tipo storico rispetto alla conoscenza generalizzante di tipo scientifico. C'è dell'altro. Il Croce filosofo della scienza, lo ammetto, non mi è particolarmente simpatico; anzi, per dirla tutta, non mi piace per nulla; però, merita di essere letto come si deve. E per intero.

La critica di Croce a Pareto si articola in realtà su tre livelli, che riguardano: la logica materiale dell'atto economico; il rapporto fra Economia e Psicologia (le maiuscole sono di Croce stesso, e vedremo perché), la natura dell'Economico in quanto tale. Guardiamo allora punto per punto.

Primo. Il modello paretiano dell'*homo œconomicus* non descrive la logica effettiva della decisione; anzi, la contraddice. Infatti: quell'ordinamento numerico decrescente (10, 9, 8, 7 ecc.) e la comparazione che esso presuppone tra preferenze diverse (dove $a > b > c > d$ ecc.) – continua Croce – integrano un simbolismo fasullo, vacuo, che non corrisponde ad alcunché di reale. L'assurdo consisterebbe nel presupporre «che un individuo possa trovarsi contemporaneamente in condizioni diverse»: quelle in cui sceglie *a*, quelle in cui sceglie *b*, ecc. In realtà, *a*, *b*, *c*, *d* simbolizzano azioni alternative che, dipendendo da condizioni diverse, non possono essere paragonate fra loro.

Questa critica – diciamo la verità – non è del tutto convincente. Croce lo sente, probabilmente, e forse non a caso si preoccupa di spiegarla meglio e di giustificarla. La chiave – se ben comprendo – sta nella pretesa di Pareto (e di Pantaleoni prima di lui) di rifondare l'economia politica come scienza «pura», e di far ciò a partire da una precisa determinazione del suo oggetto: i «fatti economici».

L'economia politica – scriveva Pareto – «non si occupa se non delle scelte, che cadono su cose le cui quantità sono variabili e suscettibili di misurazione». Croce è d'accordo, ma solo in parte. Sia pure che l'economia politica si occupa di *scelte*, e che in ciò solo devono consistere i *fatti economici* dell'economia pura; ma non bisogna confondere le *scelte*, oggetto dell'economia, con le *cose* (esse sì misurabili), oggetto delle scelte. Insomma: la misurabilità delle cose e l'economicità delle scelte si riferiscono a oggetti diversi. Confonderli equivale a fondare l'economia su un «principio meccanico», che non le si confà. Le scelte – continua – sono un genere molto particolare di *fatti*: sono *atti di un singolo soggetto*, per

³ Ivi, pp. 212-213.

definizione *alternativi*; azioni che, diversamente dagli oggetti verso cui di volta in volta s'indirizzano, mai possono presentarsi contestualmente.

L'*homo oeconomicus* non è nel tempo stesso in *a, b, c, d, e, f...*; ma quando è in *b*, non è più in *a*; quando è in *c*, non è più in *b*. Egli non ha dinanzi se non un'azione da lui accettata, la quale esclude tutte le altre, che sono infinite, e che per lui rappresentano solamente azioni non-prescelte (non-valori)⁴.

Se noi ci volgessimo a paragonare l'oggetto delle scelte, sostiene Croce, saremmo fuori dell'economico.

Certo, nel fatto economico entrano oggetti fisici, i quali, appunto perché fisici, sono misurabili. Ma l'Economia non conosce cose e oggetti fisici, sibbene azioni. L'oggetto fisico è semplice materia bruta dell'atto economico; misurando esso, si resta nel mondo fisico, non si passa all'economico. Ovvero, quando si comincia a misurare, l'atto economico è già volato via⁵.

Ci convince questa esclusione delle commisurazioni dal campo dell'Economico? Non tanto. Si capisce che l'idealismo crociano voglia escludere ogni rilevanza economica dei parametri oggettivi; e tuttavia, ammessa (e non concessa) tale esclusione, che dire dei parametri soggettivi? Se l'atto economico va propriamente inteso come concreta volizione del particolare – cioè come volere *in actu*, già riferito a quest'oggetto particolare fra tanti – ci sarà pure un soggetto di quel volere. E come sostenere che questo soggetto, il soggetto economico, non commisuri *in abstracto* le scelte, secondo parametri di convenienza almeno soggettivi? Insomma: come sostenere (Croce non lo dice, ma in qualche modo lo implica) che l'*homo oeconomicus* in quanto tale *non pensa*?

Obietta giustamente Liliano Faenza che

[...] ciò sarà vero *nell'atto* in cui il soggetto economico sceglie, ma non *prima* di scegliere. Perché prima, quel soggetto pone gli oggetti del suo desiderio in un certo ordine, e li soppesa o valuta in base agli sforzi o sacrifici o astensioni che essi comportano (secondo gli edonisti), o secondo i valori (di scambio) necessari a conseguirli; e ciò per decidere su quali di essi far cadere la sua preferenza⁶.

Tutto questo Croce lo sa bene, né bisogna crederlo così ingenuo da volerlo negare. Per capire la sua posizione – tanto più paradossale quanto

⁴ Ivi, p. 213.

⁵ *Ibidem*.

⁶ L. Faenza, *Tra Croce e Gramsci: una concordia discors*, Guaraldi, Rimini 1992, p. 226.

maggiori il rispetto e l'interesse che dichiara per gli economisti austriaci – bisogna passare al secondo e al terzo punto: il rapporto fra Economia e Psicologia, la natura dell'Economico in quanto tale.

Secondo punto. Ogni soggetto fa certo le sue commisurazioni, ma questo – secondo Croce – non riguarda l'Economia bensì la Psicologia. Però, attenzione: di quale psicologia può aver bisogno l'economia pura? «Se la Psicologia s'intende (come di solito s'intende) quale scienza del meccanismo psichico», appellarsi ad essa farebbe rientrare dalla finestra quel «principio meccanico» che Croce ha appena cacciato dalla porta. L'economia pura non può avere nulla di *naturalistico*; e ridurre la scelta all'edonismo (dove il massimo piacere funge da *causa*) non è ai suoi occhi corretto. Infatti: «vero è che ogni atto di scelta economica è, insieme, un fatto di sentimento: di sentimento piacevole, se la scelta è economicamente ben condotta, di sentimento spiacevole, se è malcondotta»; ed è pur vero che «l'utile economico è, insieme, piacevole»; tuttavia «questo giudizio non è convertibile. Il piacere non è l'utile economico. Nell'aver fatto questa conversione consiste l'errore della teoria edonistica». Ed è questo un errore che secondo Croce si annida, ben celato, perfino nelle psicologie che oggi diremmo fenomenologiche. Come quella di Christian von Ehrenfels – un allievo di Brentano e di Meinong, psicologo della percezione e precursore della *Gestalttheorie*, nonché teorico del valore come «desiderabilità», molto vicino alle posizioni di Menger: non propriamente l'ultimo venuto! – a cui il filosofo napoletano rimprovera, non senza una certa arroganza, di «essersi ravvolto per centinaia di pagine in disquisizioni psicologiche che non risolvono nulla»⁷

Di quale psicologia avremo dunque bisogno a monte, per così dire, dell'economia pura? Di una psicologia che sappia capire la «scelta» come tale, «ossia come pertinente all'attività umana»: ciò che per Croce vuol dire essenzialmente come *fatto dello spirito*, irriducibile alla naturalità dell'uomo-animale, e quindi come libertà, irriducibile a qualsivoglia determinismo causale. Eccoci al punto. E come si dice a Firenze: eccoci all'acqua! Qualunque psicologia che presuma di rendere la scelta calcolabile *a priori*, sia pure sulla base di preferenze soggettive, riduce la coscienza a «meccanismo» e disconosce, per Croce, la libertà del soggetto. E con ciò stesso la sua umanità. Una tale psicologia va bene per il mondo animale, dominato da «fatti istintivi», ma non per il mondo umano. In particolare, secondo Croce, non avrebbe senso parlare, come fa Pareto, di «azioni inconscie», perché quel genere di azioni non si dà nell'uomo o, seppure si dà, non ha nulla a che fare con lo scegliere (che per definizione sempre «importa scegliere consapevolmente»). Pareto – continua il Nostro – si sforza di portare una serie di esempi che dovrebbero dimostrare la possibilità e l'esistenza di azioni inconscie orientate da una convenienza istintiva; ma non a caso sa parlare solo «di cani, di gatti, di passeri, di topi e di asini di

⁷ B. Croce, *Materialismo storico ed economia marxistica*, cit. p. 215.

Buridano», cioè di comportamenti che non comportano autentiche scelte e che non producono, pertanto, nulla di paragonabile all'economia umana. L'economia naturalistica ovvero l'economia degli animali – conclude sarcasticamente – non esiste né può esistere, se non nel mondo fiabesco degli animali parlanti⁸.

Per riassumere con parole nostre: l'*homo œconomicus* paretiano, in quanto «meccanico» non ha nulla dell'*homo*, né d'altronde, in quanto *œconomicus*, può descrivere l'animale. È dunque un concetto totalmente infondato.

È questa la pagina più vecchia, più caduca e meno plausibile dello scritto in oggetto. Vecchia, perché tutto quello che oggi sappiamo non solo dalla psicoanalisi (metodo clinico), ma ormai anche dalla psicologia cognitiva (metodo sperimentale) contraddice pesantemente la visione idealistica della coscienza trasparente. Caduca e implausibile, poi, per il fatto che proprio quell'esistenza di meccanismi naturali e inconsci che Croce rimprovera ai fautori dell'*homo œconomicus*, proprio quella costituisce oggi il miglior argomento *contro* una certa versione dell'egoismo razionale. Croce – si dirà – non poteva certo antivedere tutto questo nel maggio 1900. Vero. Ma la trasparenza del soggetto a se stesso era già stata rimessa in discussione pure in ambito filosofico (Nietzsche, Marx, lo stesso Herbart) e perfino in ambito letterario (basti dire Dostoevskij). Inoltre: quel che fa più impressione, insieme con la categorica esclusione di qualsivoglia «meccanismo» nella psiche dell'uomo, è la pretesa crociana d'insegnare la psicologia agli psicologi e l'economia agli economisti. Si tratta dunque di una pagina che risulta, mi permetto di dire, anche un po' patetica: perché c'è tutta l'arroganza del giovane filosofo, che crede di essere *al di là* della riflessione sia degli psicologi sia degli economisti quando si trova, invece, tutto *al di qua*.

Il terzo punto su cui Croce non cessa d'insistere col suo interlocutore, l'«egregio amico» Vilfredo Pareto, sia in questa lettera del 15 maggio 1900 (da Napoli) sia nella successiva del 20 ottobre (da Perugia), riguarda la natura dell'Economico in quanto tale. Ed è questo un punto su cui non c'è verso che i due potessero mai intendersi. Infatti, benché ambedue si proponessero di lumeggiare le fondamenta di una «economia pura» (cioè capace di descrivere le forme dell'agire economico di qualunque soggetto, e in qualche modo indipendente dalle contingenze storiche e geografiche della economia politica), Croce vuol ragionare «sul principio economico» (cioè su una qualificazione deducibile per via speculativa, come differenza specifica dell'agire economico rispetto all'agire in generale) laddove Pareto – che Croce paradossalmente accusa di presupposti metafisici! – dichiara fin nel titolo di scrivere «sul fenomeno economico», sia pure per estrarne le strutture profonde e le logiche ricorrenti⁹.

⁸ Ivi, p. 214.

⁹ Ivi, p. 223.

Al giovane Croce, ahimé, questo non interessa. Egli non è ancora arrivato a determinare l'Economico, e per esso l'Utile, come *momento dello Spirito* (la teoria quadripartita della «circularità dei distinti»); né si spinge ancora a far confluire in esso – insieme con l'economia politica – il diritto, la politica e perfino le scienze matematiche, fisiche e naturali; ma già nel 1900 si preoccupa – soprattutto, per non dire esclusivamente – di definire l'agire economico come volizione del particolare (per opposto a quello morale, rivolte all'attuazione dell'universale). Senza star troppo a sottolineare sulla tremenda confusione che questa concezione dell'Utile porta con sé.

Ne risulterà – come ben sappiamo – una sorta d'imperialismo filosofico, dove gli «pseudo-concetti» delle singole scienze restano subordinati agli autentici concetti della filosofia, sola custode di verità universali. Con questa differenza: che le scienze naturali come la fisica restano irrimediabilmente confinate nell'ambito pratico (i loro schemi, concede Croce, sono utili), mentre le scienze umane e sociali come la psicologia e l'economia politica – per meglio dire: la Psicologia *pura* e l'Economia *pura* (da ciò le maiuscole) – possono, forse, accedere al rango teoretico purché – depurate giust'appunto di qualunque «naturalismo» – accettino di farsi ridefinire dalla Filosofia *come parti di essa*. Croce non lo dice esplicitamente, ma di questo – credo – si tratta.

Se solo si trattasse di concorrere dall'esterno alla messa in luce di taluni schemi formali (ivi compreso quello di *homo œconomicus*) affinché le scienze sociali possano giovarsene per meglio descrivere l'oggetto della loro indagine empirica, ciò sarebbe da parte della filosofia un contributo utilissimo, anzi prezioso. Come quello di Simmel quando analizza gli «*a priori* sociologici» o come quello degli austriaci quando propongono, con la «prasseologia», una sorta di *a priori* psicologici. Ma Croce non è, purtroppo, neokantiano nello stesso senso di costoro, né mostra un uguale rispetto per la ricerca empirica. La prasseologia non impedisce a Ludwig von Mises di guardare con interesse alla dimensione empirico-clinica della psicoanalisi (che Croce sdegnosamente rifiuterà) né di riconoscere in Freud un importante tentativo di ricostruzione «sistemica» della psicologia¹⁰. Analogamente, la sociologia formale, negli intendimenti di Simmel, non deve certo liquidare la sociologia empirica ma sta ad ad essa come la matematica sta alla cristallografia. Nessuno dei due si sogna di qualificare le scienze sociali come pseudo-scienze o di contestarne lo status di autentica conoscenza; si tratta, semmai, di fornire strumenti che possano in tal senso rinforzarle. Tutt'al contrario, Benedetto Croce arriva alla conclusione che le teorie economiche al pari di quelle fisiche (e perfino di quelle matematiche, che di «natu-

¹⁰ Cfr. M. Sunwall, *Sigmund Freud and Ludwig von Mises: The Family Resemblance of Two Meta-Pessimists*, «Mises Institute Working Papers», Aug. 3 2009: <<http://mises.org/journals/scholar/Sunwall3.pdf>>.

ralistico» non hanno proprio nulla) niente abbiano a che fare col Vero, ma solo con l'Utile¹¹.

Insomma: benché Croce dichiari di volere una *economia pura*, con ciò non intende una disciplina formale che affianchi l'economia politica e le fornisca strumenti e modelli, bensì *una sezione della filosofia pratica* che semplicemente discuta la connessione/disgiunzione dell'Economico e del Morale nell'agire umano. Quanto all'economia politica propriamente detta, essa finisce nel calderone del «pratico-vitale», con tutto ciò che si fa nella vita umana di genericamente utile a sé o ad altri: quasi che nessuna distinzione di livello fosse possibile fra l'agire economico e il sapere economico. Pertanto, la critica crociana dell'*homo æconomicus* di Pareto, più che *risolvere* le questioni poste dall'economia pura e dall'economia politica, finisce col *dissolvere* sia l'una che l'altra in qualcosa di più vasto e diverso.

Così stando le cose, come concludere? Già questa critica dell'*homo æconomicus* risultava poco plausibile per se stessa; ora che l'abbiamo ricollocata all'interno della filosofia complessiva di Croce, il significato che vi assume ci convince ancor meno. Valeva dunque la pena di soffermarsi su di essa per tante pagine? A mio avviso sì, e non solo per l'importanza dell'autore, né solo per l'ambizione di proporre una rassegna storica delle posizioni in campo per quanto possibile ricca e completa, ma soprattutto perché, nonostante tutto, ci sono nella posizione crociana un paio di cose teoricamente interessanti.

In primo luogo, noteremo che Croce non liquida l'*homo æconomicus* in quanto tale, ma solo una certa versione di esso. Egli stesso in effetti non si pèrta di usare questo termine-concetto in altre occasioni. Per esempio, in uno scritto del 1906 dove critica, fra l'altro, la pretesa di Mario Calderoni di rifondare la filosofia morale sulla teoria economica. Calderoni cercava, in particolare, di mostrare come esistano nel campo morale «disarmonie» e «posizioni di rendita» in tutto paragonabili a quelle studiate dagli economisti, talché si rende possibile ad alcuni, assistiti da un certo temperamento o da certe inclinazioni, di compiere scelte che (rispetto ad altri diversamente inclinati) guadagnano loro *più stima con minore sforzo* in quello che potremmo definire 'mercato della virtù' (come sarebbe il caso di una persona di temperamento audace che rischia la vita per salvare un amico oppure, al limite, di chi dona qualcosa di prezioso perché semplicemente disinteressato, per natura o per educazione, a qualunque possesso)¹². Ribatte Croce che qui non si deve parlare di una estensione del-

¹¹ Mi pare che Croce tradisca, con ciò, quello stesso pragmatismo jamesiano cui talora dirà (per certi aspetti) di rifarsi. Infatti in esso, nel pragmatismo, la verità di una teoria viene sì fatta coincidere col suo essere 'utile' in pratica, ma tale criterio vale per qualunque ambito del sapere né ci sono, fuori di ciò, verità più elevate di ordine solo speculativo. Neppure, per James, quelle di ordine teologico.

¹² M. Calderoni, *Disarmonie economiche e disarmonie morali. Saggio di un'estensione della teoria ricardiana della rendita*, Lumachi, Firenze 1906.

la teoria economica alla sfera morale, perché i fatti che si vogliono spiegare in termini di «rendita» – la gloria piuttosto che la disistima, la lode piuttosto che il biasimo – sono già intesi, fin dall'inizio, come fatti economici «che si fanno rientrare, com'è naturale, nelle già note leggi dell'economia.

Chi, per meritare la lode sociale (per acquistare la merce-lode sociale) deve compiere uno sforzo minore di un altro che pure acquista lo stesso grado di lode (la stessa quantità di merce-lode), e beneficia perciò, rispetto a costui, di un vantaggio (di una rendita), è, sotto questo rispetto, un *homo oeconomicus*, non un *homo moralis*. La morale, in quanto morale, non c'entra¹³.

Interessante, qui, non è solo che Croce accetti di usare questo termine ma, soprattutto, come lo usa. L'*homo oeconomicus* in quanto soggetto di scelte fruttifere e convenienti non è qui un particolare *tipo umano*, questo è chiaro: niente a che fare con la psicologia né con la sociologia. Ma neppure – ciò va sottolineato – il concetto ha qui alcunché di antropologico-generale in senso sostantivo: l'uomo non è per natura né più né meno 'economico' di quanto non sia 'morale' (oppure 'estetico', oppure 'logico'), perché sempre lo spirito umano comprende, in ogni sua manifestazione, *tutti* questi momenti. L'*homo oeconomicus* è solo – diremo, con parole nostre – *una figura poetica dell'Economico*, inteso come «grado» dello Spirito. Ed è, nell'uso crociano, un termine a cui non corrisponde altro che un *punto di vista*, corrispondente a una particolare *dimensione* dell'umano.

Questi termini (dimensione, punto di vista) nella pagina citata non ci sono (Croce preferisce parlare di «gradi» e «aspetti»), ma la sostanza – almeno qui, diversamente che altrove – è, come dire? piuttosto neokantiana. Forzando un po': l'*homo oeconomicus* va bene, finché rimane – direbbe Kant – una *idea regolativa* che serve a parlar d'altro; non va più bene quando diventa una *idea costitutiva*, supposta descrivere alcunché di per se stesso esistente. In altri termini: l'*homo oeconomicus* va bene come strumento concettuale per analizzare l'aspetto economico della vita umana, ma non va bene affatto per descrivere l'uomo in quanto tale.

A dire il vero, neppure Pareto e Pantaleoni volevano antropologizzare più di tanto e, per quanto diverse potessero essere le loro versioni dell'*homo oeconomicus*¹⁴, ambedue si possono considerare concetti eminentemente

¹³ B. Croce, «Economia filosofica ed economia naturalistica» (1906), in *Materialismo storico ed economia marxistica*, cit., p. 249.

¹⁴ Per la discussione fra i due: V. Pareto, *Lettere a Maffeo Pantaleoni, 1890-1923*, a c. di G. De Rosa, Edizioni di storia e letteratura, Roma 1962. Sugli sviluppi del pensiero di Pantaleoni si veda: P. Bini, *Esiste l'homo economicus? La didattica di Maffeo Pantaleoni: dai Principii di economia pura alle Lezioni di economia politica*, in M.M. Augello, M.E.L. Guidi, *L'economia divulgata. Stili e percorsi italiani (1840-1922)*, vol. 1: *Manuali e Trattati*, FrancoAngeli, Milano 2007.

strumentali. Allora la differenza crociana dove sta? Nel criterio distintivo dell'economico, che costruisce il concetto. Al criterio egoismo/altruismo, cui Pantaleoni ricorre per distinguere l'*homo oeconomicus* dall'*homo moralis*, Croce non crede; anzi, nella ben nota lettera a Pareto del 15 maggio 1900, lo contrasta vivacemente e – devo aggiungere – non senza buone ragioni¹⁵. L'opposizione egoismo/altruismo – ragiona il Nostro – integra una *antitesi* (tutta interna al momento dell'etica) e non può essere usata come semplice *distinzione* fra momento economico e momento morale. Assumerla come tale equivale a liquidare l'Economico, fin dall'inizio e per intero, come qualcosa d'intrinsecamente anti-morale; equivale a non capire che «il fatto economico è l'attività pratica dell'uomo in quanto si consideri per sé, *indipendentemente da ogni determinazione morale o immorale*»¹⁶. Chi non capisce questo – dirà Croce in tutt'altro contesto – fa lo stesso sbaglio di Manzoni, quando mostra di credere che il principe di Machiavelli debba essere necessariamente e inintrinsicamente 'cattivo': non capisce la dimensione autonoma dell'Utile (su cui Machiavelli fonda l'autonomia del Politico).

Quale criterio alternativo per distinguere (senza opporle) l'economia dalla morale, Croce propone – si sa – di concepire l'una come volizione del particolare e l'altra come volizione dell'universale. Questa soluzione rischia di essere, già lo sappiamo, un rimedio peggiore del male: per tutta la confusione che ne deriva fra le molte, troppe attività riconducibili al «pratico-vitale». Ma l'esigenza cui vuole rispondere è reale: far coincidere l'economico con l'egoistico non è accettabile. Non solo come giudizio di valore, ma neppure sotto il profilo scientifico, come gli odierni teorici di una «economia del dono» hanno giustamente rilevato. Non diremo certo che la critica crociana dell'*homo oeconomicus* anticipa gli anti-utilitaristi del M.A.U.S.S. (di cui ci occuperemo più avanti, nel corso di questa rassegna: cap. 6, § 7.); è vero, però, che essa anticipa in parte quella proposta da un altro filosofo di cui ci occuperemo fra breve: quell'Ugo Spirito, nella cui riflessione – non a caso diretta contro Pantaleoni – il rifiuto dell'«egoismo» si accompagna (sulle orme di Guicciardini, più che di Machiavelli) a una problematica ridefinizione del «particolare».

¹⁵ B. Croce, *Materialismo storico ed economia marxistica*, cit., pp. 218-219. L'etologia animale conferma la non-identità del comportamento morale e del comportamento altruistico: «se l'etica ha a che fare con l'altruismo, non è detto che quest'ultimo abbia sempre a che fare con l'etica», scrive Danilo Mainardi nella prefazione a M. Bekoff, J. Pierce, *Giustizia selvaggia. La vita morale degli animali*, Baldini-Castoldi-Dalai, Milano 2011. Dubito, tuttavia, che Croce avrebbe gradito un tal genere di conferme, giacché esse presuppongono – ai fini del confronto – non soltanto una notevole dilatazione del concetto di 'altruismo', ma soprattutto la sussistenza in varie specie animali di una pur primitiva 'etica' (del tutto esterna a quello Spirito umano, cui Croce ama riferirsi in via esclusiva).

¹⁶ B. Croce, *Materialismo storico ed economia marxistica*, cit., p. 219 (maiuscolletto nell'originale), corsivo mio.

2. Antonio Gramsci: l'homo Œconomicus dal singolare al plurale

La critica gramsciana dell'*homo Œconomicus* ha trovato una speciale attenzione nelle pagine di Geoffrey Hunt e di Liliano Faenza¹⁷. Si tratta di una critica molto diversa da quella crociana e, rispetto a quella, molto più rispettosa delle esigenze poste dal metodo scientifico. Osserva Faenza come Gramsci precisi di non trovare per nulla scandaloso che, col concetto di *homo Œconomicus*, s'introduca una astrazione. Non è questo il punto. In quanto astrazione, tale concetto sarebbe «plausibile e necessario quanto tutte le astrazioni su cui si basano le scienze naturali (e anche, sebbene in forma diversa, le scienze storiche e umanistiche)»; anzi, «se fosse ingiustificato per la sua astrattezza, altrettanto ingiustificato sarebbe il simbolo H₂O per l'acqua, dato che nella realtà non esiste nessuna acqua H₂O, ma un'infinita quantità di acque individuali»¹⁸. Rifiutare le astrazioni in quanto tali – continua Gramsci – costituisce una «obiezione nominalistica volgare» che non comprende come funziona il ragionamento scientifico. Ciò non toglie, tuttavia, che le astrazioni debbano essere ben congegnate, mentre il concetto basilare proposto da quegli economisti puri che Gramsci chiama «ortodossi» – ovvero, il modo in cui essi configurano l'*homo Œconomicus* – risulta vago e indeterminato. Vago, perché si tratta di un generico edonismo che commisura il valore dei beni ai «gusti» del soggetto così come si esprimono nella di lui «domanda», senza preoccuparsi di verificare se e quanto tale domanda sia condizionata dalla effettiva raggiungibilità dei beni stessi. Indeterminato, perché manca qualunque specificazione circa l'ambito applicativo del concetto, che è supposto valere universalmente per ogni tempo e per ogni luogo.

In altri termini: l'edonismo generico dell'*homo Œconomicus* produce un corto circuito fra biologia e storia, appiattendo la seconda sulla prima. Invece, spiega Faenza, questo concetto

[...] non può essere assunto a premessa di ricerca economico se non lo si storicizza e lo si risolve in una astrazione determinata, corrispondente a un mercato determinato. Ogni forma sociale ha per Gramsci il suo *homo Œconomicus*¹⁹.

¹⁷ G. Hunt, *Gramsci's Marxism and the Concept of Homo Œconomicus*, «International Studies in Philosophy», vol. 17, n. 1, 1985, pp. 11-23; L. Faenza, *Tra Croce e Gramsci: una concordia discors*, cit. (in particolare alle pp. 224-226). Con rammarico confesso di non aver potuto leggere lo scritto di Hunt, neppure per frammenti citati da altri autori. Mi pare giusto tuttavia citarlo, data la specifica pertinenza al nostro argomento.

¹⁸ A. Gramsci, *Passato e presente*, Einaudi, Torino 1951, pp. 182-183 (*Quaderni del carcere*, Einaudi, Torino 1975, pp. 1948-1949).

¹⁹ L. Faenza, *Tra Croce e Gramsci: una concordia discors*, cit., p. 224.

È dunque lecito che la scienza presupponga un comportamento uniforme, ma *non* per l'*homo œconomicus* genericamente inteso bensì per ognuna delle sue specificazioni storicamente determinate.

Come leggiamo nei *Quaderni*

[...] non può esistere l'*homo œconomicus* generico, ma può astrarsi il tipo di ognuno degli agenti o protagonisti dell'attività economica che si sono succeduti nella storia: il capitalista, il lavoratore, lo schiavo, il padrone di schiavi, il barone feudale, il servo della gleba²⁰.

In effetti – scrive ancora Gramsci, con accenti che stranamente anticipano Marcuse – «una economia di scambio modifica anche le abitudini fisiologiche e la scala psicologica dei gusti e dei gradi finali di utilità, che appaiono così come 'superstrutture' e non dati economici primari, oggetto della scienza economica»²¹.

Non so dire se Gramsci conoscesse l'inedito marxiano noto come *Introduzione del 1857* (pubblicato da Kautsky nel 1903), dove si abbozza una teoria dell'astrazione determinata (il famoso circolo concreto-astratto-concreto). Certamente non poteva conoscere l'edizione completa dei *Lineamenti*. Ma è possibile che gli siano bastate le opere marxiane allora più facilmente disponibili (a cominciare da certe pagine del *Manifesto*)²², per elaborare – prima di Della Volpe e indipendentemente da Korsch²³, seppure in forma meno distesa e sistematica di loro – una *sua* teoria dell'astrazione determinata, dove le «determinazioni» (ben diversamente da quelle meramente 'logiche' della dialettica hegeliana) già coincidono con la specificazione empirico-storica di una o più note del concetto, così da trasformare l'astrazione indeterminata in una tipologia concretamente applicabile.

Certo, Gramsci non sviluppa fino in fondo nei *Quaderni* questa idea, ma resta abbastanza singolare che un tale modernissimo invito a costruire dei modelli utilizzabili nelle scienze sociali provenga sia da Gramsci che da Della Volpe (due filosofi che nulla sono di norma considerati avere in comune se non di far parte entrambi di un generico «marxismo occidentale»), e *prima* dallo 'storicista' Gramsci, *poi* dal 'positivista' Della Volpe. Il fatto che tale proposta sia da Gramsci pensata con precipuo riferimento all'*homo œconomicus* è per noi di particolare interesse.

²⁰ A. Gramsci, *Il materialismo storico e la filosofia di Benedetto Croce*, Einaudi, Torino 1948, p. 265 (*Quaderni del carcere*, cit., p. 1284).

²¹ Ivi, p. 269 (QC, p. 1276). Liliano Faenza vede qui l'influenza su Gramsci della marxiana *Miseria della filosofia* (L. Faenza, *Tra Croce e Gramsci: una concordia discors*, cit., p. 225)

²² Cfr. la nota 81.

²³ Cfr. cap. 3, § 2.4 e note relative.

3. *Ugo Spirito: l'homo œconomicus non fonda l'economia, ma ne impedisce lo sviluppo come scienza sociale*

Secondo Ugo Spirito (1896-1979), «il disorientamento caratteristico degli studi di economia [è] dovuto alla scarsa consapevolezza filosofica dei loro presupposti»: scarsa consapevolezza «che trova la sua manifestazione simbolica nella fantastica raffigurazione dell'*homo œconomicus*». È questa una vacua astrazione che – scrive Spirito, in polemica con Pantaleoni – nasce dall'aver assolutizzato, all'interno della polarità concettuale egoismo/altruismo, l'un polo contro l'altro, e dall'aver poi indebitamente trasferito questo concetto dimidiato dal piano storico-morale dell'atto (dove egoismo e altruismo non possono che restare mutuamente implicati ai fini della responsabilità) al piano psicologico delle motivazioni dell'agire. Così concepito, l'egoismo dell'*homo œconomicus* diventa un concetto fuorviante che, ben lungi dal fondare l'economia come *scienza* (la c.d. economia pura), le impedisce di svilupparsi come *scienza sociale* (l'economia politica). L'assurdo consiste, secondo Spirito, nel volere studiare un aspetto della vita sociale, l'economia, negando che possa esservi in esso alcunché di «sociale»! Di qui i «sofismi dell'economia pura»: una paradossale «scienza del negativo, ossia una contraddizione in termini, come sarebbe quella di una scienza dell'immoralità, dell'illogicità, del falso, del brutto». L'*homo œconomicus* – questa la conclusione – non è falso perché 'economico' bensì, al contrario «perché radicalmente, sostanzialmente, irrimediabilmente *antieconomico*»²⁴.

Qualcuno obietterà: perché ritirare fuori le pagine di un gentiliano, teorico del corporativismo? Le risposte possibili sono più d'una. Primo, in linea di principio: perché Spirito, fascista o no, fu un filosofo; anzi, proprio un filosofo delle scienze sociali (uno dei pochi che abbiamo in Italia); e i filosofi – quando fanno filosofia, come indiscutibilmente si fa nelle pagine appena citate – vanno giudicati per quello che dicono, indipendentemente dall'essere stati gentiliani o fascisti. Secondo, in linea di fatto: perché il «corporativismo integrale» teorizzato da Spirito non ha poi molto a che fare con quello effettivamente realizzato dal regime fascista, né mi pare d'altroonde fondato il sospetto che egli volesse sgombrare il campo dall'*homo œconomicus* per fare spazio all'Uomo Nuovo di una civiltà *computatamente* totalitaria, integralmente rifiuto nel volere collettivo dello Stato-Partito. In realtà, benché l'evocazione simpatetica del «totalitario» non sia aliena alla prosa spiritiana, l'uomo da lui auspicato è già esso stesso una totalità dialettica nel senso che include come suoi momenti, senza assolutizzarli, tanto l'*homo œconomicus* quanto il *socius*, tanto la libertà negativa come diritto quanto la libertà positiva come dovere. Terzo: perché nel problematicismo spiritiano c'è, viva e drammatica, tutta la tensione del Novecento fra ra-

²⁴ U. Spirito, *Critica dell'economia liberale*, Treves, Milano 1930; poi in *Il corporativismo*, Sansoni, Firenze 1970, pp. 15-20, 65.

gioni dell'individuo e ragioni della comunità, nell'economia come altrove. Ne fa fede la sua identificazione affettiva con un Guicciardini sospeso fra ricerca del «particolare» e nostalgia dell'Assoluto. Solo inizialmente Spirito condivide il programma fascista di «uccidere l'uomo di Guicciardini»; poi si rende conto, al termine di una travagliata rivalutazione, che né il «particolare» può essere abolito né Guicciardini si riduce a quello²⁵.

In altri termini: l'*homo œconomicus* può e deve essere 'ucciso' come paradigma antropologico a sé stante, ma ciò non vuol dire che i valori utilitari dell'economia possano o debbano sempre risolversi senza residui nei valori etici della politica, senza rivendicare lo spazio che gli compete. Il fatto che non sia concepibile una economia pura, non toglie che valga la pena impegnarsi nell'economia politica.

4. Mario Tronti: homo œconomicus e homo politicus, ideologie parallele

L'opposizione Guicciardini/Machiavelli, intesi l'uno come personificazione emblematica dell'*homo œconomicus* e l'altro come personificazione emblematica dell'*homo politicus*, è un luogo comune della critica di rado messo in discussione. Ma siamo poi sicuri che sempre sussista questa polarità e che sempre si configuri come un'antitesi? Se scendiamo dal cielo della filosofia sul terreno delle ideologie, che rapporto si dà fra queste due astrazioni? È questa la domanda che si pone Mario Tronti.

In realtà, le due figure sono inestricabilmente connesse e, più che opporsi, si direbbero forme di coscienza complementari. Ambedue le figure, infatti, appaiono espressione dello stesso agire strategico privo di valori (lo diceva già Weber)²⁶ ed esclusivamente motivate – aggiunge Tronti – dalla ricerca di un maggior guadagno, comunque fine a se stesso: poco importa se in termini di profitto o in termini di potere. L'uomo odierno può dunque essere economico e politico al tempo stesso. Ma solo perché l'Economico ha di fatto prevalso sul Politico (col che, dice Tronti, si conclude una modernità altrimenti caratterizzata dalla loro lotta)²⁷.

Ben altrimenti radicale, nei classici della filosofia politica, la polarità *bourgeois/citoyen*. Da Rousseau, a Hegel, al giovane Marx, essa rispecchiava la separazione-opposizione di società civile e Stato e, con essa, una contraddizione insuscettibile di soluzione (all'interno delle coscienze) se non con una riforma del contratto sociale in senso democratico-radicale (all'esterno di esse). Ecco perché Tronti critica la tendenza, invalsa nella

²⁵ Sul rapporto con Guicciardini come cifra dell'evoluzione di Spirito (ma anche in parte sugli altri punti) mi rifaccio alle interpretazioni di D. Breschi, *Spirito del Novecento. Il secolo di Ugo Spirito dal fascismo alla contestazione*, Rubettino, Soveria Mannelli 2010.

²⁶ Cfr. cap. 4, nota 7.

²⁷ Cfr. M. Tronti, *La politica al tramonto*, Einaudi, Torino 1998.

filosofia politica degli ultimi decenni, ad accreditare una specie di equivoca proporzione: *homo œconomicus/homo politicus* = *bourgeois/citoyen*. Questa tendenza fraintende e impoverisce le descrizioni hegelo-marxiane della società civile e dello stato; ciò che è peggio, data l'assimilazione psicologica dell'*homo politicus* all'*homo œconomicus*, fa perdere del pari ogni dialettica fra società civile e comunità politica. Col che la «democrazia» come parola d'ordine perde qualunque vigore prospettico e diventa pura fraseologia, se non anche paravento della contesa politica così com'è. Insomma, pare dire Tronti: se la politica ha da essere democratica e se la democrazia ha da preoccuparsi di ciò che è comune, l'idea di farne protagonista una specie di furfante egoista diventa più che mai pericolosa: va bene farla finita di presupporre un cittadino-angelo, ma (Aristotele *docet*) senza cadere nell'estremo opposto del cittadino-bestia!²⁸

5. *Razionalità economica e razionalità politica nel mondo moderno: alcune ricerche*

Tronti, filosofo marxista, non è l'unico fra i teorici del socialismo a essersi occupato, sia pure di passata, del concetto di *homo œconomicus*. Su di esso, a parte Gramsci, altri sono ritornati di recente in maniera approfondita; fra questi, Euclid Tsakalotos (Università di Atene) e Guglielmo Carchedi (Università di Amsterdam). Il primo, Tsakalotos, ha sottolineato come almeno tre fra le principali acquisizioni dell'economia odierna (l'importanza crescente che viene riconosciuta alle «preferenze endogene», il ruolo dei fattori sociali nella *performance* economico-produttiva, l'esigenza di una *business ethics*) siano decisamente incompatibili col paradigma classico dell'egoista razionale-utilitario²⁹. Il secondo, Carchedi, rincara la dose e suppone che gli agenti economici, lungi dall'essere egoisti per natura, siano obbligati dalle circostanze a conformare il proprio comportamento al paradigma dell'*homo œconomicus*, e ciò al puro fine di 'sopravvivere'. Una determinazione esterna, dunque, che non vale solo per i capitalisti, bensì anche – e forse più – per i lavoratori stessi (essi pure messi in concorrenza l'uno contro l'altro)³⁰.

Schematizzando: Gramsci, Tsakalotos e Carchedi producono una critica marxista dell'*homo œconomicus* dal punto di vista «strutturale» (come ingrediente della *reale Basis*); Tronti, invece, dal punto di vista «sovrastrutturale» (come ideologia). Non è certo il primo né il solo che lo fa, ma

²⁸ G. Fazio, *Intervista a Mario Tronti. I filosofi e la politica/7*, «Il Giornale di Filosofia», 2 agosto 2008: <www.giornaledifilosofia.net/public/scheda.php?id=103>.

²⁹ E. Tsakalotos, "Homo Economicus", *political economy and socialism*, «Science and Society». Vol. 68, No. 2, 2004, pp. 137-160.

³⁰ G. Carchedi, *Tsakalotos on "Homo Economicus": some additional comments*, «Science and Society», Vol. 70, No. 3, 2006, pp. 370 ss.

bisogna pur dire che la specifica questione da lui sollevata – che rapporto c'è davvero fra *homo œconomicus* e *homo politicus* e quanto sia utile questa coppia concettuale – sta dentro una problematica che viene discussa anche fuori degli ambiti marxisti e anche fuori dell'ambito filosofico. E proprio a questa problematica *Public Choice* (una rivista internazionale che assume quale ragione di vita «l'esplorazione delle intersezioni fra economia e scienza politica») ha dedicato nel 2008 un numero monografico.

La questione è di fondo: fino a che punto è possibile estrapolare le metodiche di analisi microeconomica dalla sfera della decisioni private nella sfera politica delle scelte collettive? Se l'*homo œconomicus* e l'*homo politicus* astraggono un solo tipo di comportamento, l'estrapolazione è lecita, altrimenti rischia di essere fuorviante (Ruth Grant). L'osservazione dimostra che le due astrazioni sono sì gemelle, ma non identiche: infatti, il comportamento economico e quello politico possono essere entrambi descritti nei termini strategici della *game theory*, però mai nella sfera politica si verificano quei 'giochi a due' da cui prende le mosse la microeconomia e, soprattutto, le *motivazioni* sono diverse (Russell Hardin). Insomma: il *set* di motivazioni necessario per descrivere l'una e l'altra astrazione *non* è lo stesso, né risulta egualmente stabile; infatti, l'individuo nella sfera politica appare sovradeterminato da una varietà di appartenenze gruppali molto più che non accada all'interesse privato nelle transazioni economiche (Geoffrey Brennan)³¹.

Qualche anno prima (2000) Karyne Nyborg era arrivata a conclusioni analoghe: le «preferenze» dell'*homo œconomicus* e dell'*homo politicus* sono diverse e diversamente organizzate. Più che derivabili da una comune antropologia, le preferenze risultano connesse col contesto: *Personal well-being functions are applied in contexts where the individual regards himself as a consumer, while subjective social welfare functions are used when the citizen role is perceived as most relevant*³².

Allora: ammesso che parlare di *homo œconomicus* e di *homo politicus* abbia senso, di certo non è lo stesso senso; ed è sbagliato – ideologico, direbbe Tronti – assimilarli più di tanto. È vero invece, questo sì, che si danno interferenze fra l'una e l'altra forma tipica del comportamento individuale.

³¹ A.A.VV., *Homo Economicus and Homo Politicus*, «Public Choice», Vol. 137, Nos. 3-4, 2008. Mi riferisco in particolare ai contributi di: G. Brennan, *Homo Economicus and Homo Politicus: An Introduction*, pp. 429-438; G. Brennan, *The psychological dimension of Homo Economicus*, pp. 475-489; R. Hardin, *Are Homo Economicus and Homo Politicus identical twins?*, pp. 463-468; R.W. Grant, *Passions and interests revisited: the psychological foundations of economics and politics*, pp. 451-461. Dello stesso Brennan (con Alan Hamlin) si veda anche: *Constitutional political economy: the political philosophy of Homo Economicus?*, «Journal of Political Philosophy», Vol. 3, No. 3, pp. 280-303, Sept. 1995.

³² K. Nyborg, *Homo Economicus and Homo Politicus: interpretation and aggregation of environmental values*, «Journal of Economic Behavior & Organization», vol. 42, n. 3, July 2000, pp. 305-322 (cito dall'abstract).

La razionalità politica può essere messa al servizio della razionalità economica (Brennan), ma anche viceversa. Perché neppure l'*homo æconomicus* è immune dalla pressione dei gruppi cui appartiene. Lo dimostra una ricerca storica del sociologo Bruce Carruthers sulla compravendita di azioni (Bank of England, East India Company) nella borsa di Londra. La ricerca, relativa al 1712, dimostra come quei movimenti azionari non rispondessero ad alcun logica economico-finanziaria nell'interesse delle parti visibili, ma piuttosto a criteri di razionalità politica nell'interesse di parti invisibili (fazioni politiche, gruppi religiosi, corporazioni professionali)³³.

Quella di Carruthers è una ricerca storica che lavora sul caso singolo. Entro quella vicenda londinese del 1712 – egli conclude – le ragioni politiche prevalsero su quelle economiche; pertanto i due paradigmi, *homo æconomicus* e *homo politicus*, vi appaiono come *non* coincidenti. Risultato importante, perché basta un caso – Popper *docet* – per falsificare una ipotesi. Nella fattispecie, ciò che cade è la generalizzabilità di una certa versione dell'*homo æconomicus* (quella fondata sull'egoismo razionale-utilitario degli individui) ad ogni ambito dell'azione, ivi compreso l'agire politico. Tuttavia, trattandosi di una ricerca storica, si potrebbe obiettare che quel che non era ancora vero ieri è divenuto vero oggi. Non è così. Alle ricerche già citate – Brennan, Grant, Hardin, Nyborg (che tutte smentiscono la possibilità di estendere quel paradigma a ogni ambito della vita civile) – si aggiunge oggi quella di Gerald F. Gaus, concepita in termini teorico-general³⁴. Secondo questo autore, una certa versione dell'*homo æconomicus* fornisce in effetti presupposti utili per la teoria dell'azione razionale, ma solo quando questa voglia descrivere od orientare scelte fra «valori» che non implicano conflitti fra «principi»; laddove l'agente si basa invece su principi (come spesso succede in certi ambiti, a cominciare da quello morale e quello politico), l'*homo æconomicus* non funziona, risulta fuorviante e dev'essere sostituito da un altro modello (che l'autore stesso contestualmente propone) capace di calcolare il *trade-off* valori/principi. Insomma: comunque concepite, le curve di utilità del *homo æconomicus* non sono sempre applicabili al di fuori della sfera economica, tanto meno nel campo etico-politico.

Riassumendo: ogni tentativo di considerare l'*homo æconomicus* e l'*homo politicus* come due facce non troppo diverse dello stesso utilitarismo razionale e come espressioni razionalizzate di una stessa volontà di potenza, ogni tentativo del genere non supera la prova dei fatti. La ricerca sociale, per non parlare di quella psicologica, danno in ciò ragione alla critica dei

³³ B.G. Carruthers, *Homo Economicus and Homo Politicus: Non-economic rationality in the early 18th century London Stock Market*, «Acta Sociologica», vol. 37, 1994, pp. 165-194.

³⁴ G.F. Gaus, *The Limits of Homo Economicus: The Conflict of Values and Principles*, in C. Favor, G.F. Gaus, J. Lamont (eds.), *Essays on Philosophy, Politics & Economics*, Stanford UP, Stanford (Ca) 2010, pp. 37-68.

filosofi: si tratta di un'antropologia mascherata, con forti valenze ideologiche: si spaccia per naturale, universale ed eterno un particolare modo di funzionare dei rapporti sociali nell'Occidente borghese-moderno. Un modo di fare e un modo di essere che, peraltro, neppure dove affonda le sue radici si realizza mai compiutamente, ma viene solo proposto quale modello *normale* (e in certo qual modo *normalizzante*).

Quello con cui gli ideologi dell'*homo œconomicus* e/o *politicus* non fanno i conti non è però solo la resistenza politica che le classi subalterne oppongono al prevalere delle logiche di mercato (Tronti), ma la «resistenza» nel senso freudiano: quella che dall'interno inficia la razionalità della coscienza (mai trasparente) e la razionalità del volere (mai univocamente motivato). Come espressioni razionalizzate di una stessa volontà, l'*homo œconomicus* e l'*homo politicus* sono due facce dell'Io-sovrano: una forma-soggetto che l'ideologia liberale-liberista *deve* postulare. Ma proprio questa è la ferita narcistica che la psicoanalisi infligge a ciascuno di noi: quella forma-soggetto, l'Io-sovrano, non esiste: «l'Io non è padrone a casa sua». La volontà sovrana dell'individuo non riguarda ciò che realmente siamo, bensì ciò che, perfino nel mondo moderno *e soprattutto in esso*, vorremmo essere, siamo sospinti a essere, crediamo di essere.

6. Elena Pulcini: l'*homo œconomicus* e l'*homo politicus* non descrivono l'io postmoderno

In quanto variante dell'io-sovrano, scrive Elena Pulcini, l'*homo œconomicus* va considerato «ormai niente più che un mito residuale dell'ideologia liberale»³⁵: inutilizzabile non solo per le scienze sociali, ma perfino in sede di filosofia politica. Oggi meno che mai.

Tanto l'*homo œconomicus* quanto l'*homo politicus*, spiega Pulcini³⁶, sono *figure antropologiche della modernità*: emergenti dalla dissoluzione dei legami comunitari, dalla scissione della comunità perduta in società civile e società politica, dall'auto-esaltazione di un individuo ormai solo, ma in qualche modo autorizzato a credersi 'sovrano'. Nascono dunque, fin dall'inizio, come figure ideologiche e come risposte storiche al nuovo 'disagio della civiltà', piuttosto che come descrizioni scientifiche della natura umana. Tanto meno – osserva – le figure dell'io-sovrano appaiono utilizzabili per descrivere l'individuo contemporaneo. Non perché l'individualismo non esista più (c'è anzi un 'individualismo illimitato'), ma perché l'«io globale» assume nuove forme: egualmente *insaziabili*, seppure in maniera diversa dall'individualismo possessivo della modernità. Queste forme odierne sono: l'io-spettatore (forma dell'insaziabilità passiva),

³⁵ E. Pulcini, *La cura del mondo. Paura e responsabilità nell'età globale*, Boringhieri, Torino 2009, cit., p. 31.

³⁶ Ivi, p. 61.

l'io-consumatore (forma dell'insaziabilità mimetica) e l'io-creatore (forma dell'insaziabilità compulsiva).

Il carattere «illimitato» del nuovo individualismo – spiega la filosofa fiorentina³⁷ – va inteso in due modi: certo «come perdita del limite» o *hybris*, però anche come «perdita dei confini» (dalle coordinate dell'esperienza ai confini dell'identità). Dove l'onnipotenza vissuta a livello dell'Io funge – direi – da compensazione immaginaria della confusione a livello del Sé. La questione cruciale sta dunque nel travagliato rapporto odierno fra Io e Sé, cioè nel come costruire le identità. Ed è questa la ragione per cui emerge forte nel mondo globalizzato *la nostalgia della comunità come garante dell'identità*. Entro questa «nostalgia» tuttavia bisogna distinguere con cura (ed è ciò che l'autrice fa con questo libro) l'autentico bisogno di comunità, per cui è giusto cercare risposte, dalle sue «derive patologiche».

Nella disgregazione identitaria del mondo globalizzato, pertanto, l'*homo œconomicus* e l'*homo politicus*, non possono più fungere neppure da paradigmi normativi. Chi li ancora li proponesse può suscitare solo reazioni irose e nuovi integralismi. Se di un modello c'è bisogno oggi (già diceva un altro libro della stessa autrice)³⁸, questo è piuttosto l'*homo reciprocus*.

7. Alain Caillé e Jacques Godbout: la priorità del dono sullo scambio

Il pensiero di Elena Pulcini è – in ciò – influenzato dai teorici del M.A.U.S.S.: Alain Caillé e Jacques Godbout.

Dal 1982 – spiega Caillé – c'è un Movimento AntiUtilitaristico nelle Scienze Sociali, che prende nome da [Marcel] Mauss. È nata una scuola di pensiero la quale ha prodotto una rivista (che ho diretto); la tesi del movimento è stata illustrata in oltre mille articoli e più di trenta libri. L'idea che ne scaturisce è che bisogna dare meno importanza all'*homo œconomicus* e più spazio all'*homo politicus*, all'*homo ethicus* e all'*homo religiosus*³⁹.

Dopo quanto abbiamo discusso, questa nuova filza di *homines* può lasciare perplessi. Bisogna capire, però, che Caillé, evocando queste figure, non si riferisce certo ad altrettanto facce della stessa razionalità utilitaria quale si manifesta in ambiti diversi, bensì – al contrario – ad *altri* modi di essere, nonché di stare-in-relazione, di cui siamo pure capaci; in particolare a quella modalità che chiama altrove *homo reciprocans* e che tro-

³⁷ Ivi, p. 43.

³⁸ E. Pulcini, *L'individuo senza passioni. Individualismo moderno e perdita del legame sociale*, Bollati Boringhieri, Torino 2001.

³⁹ A. Caillé, *Il dono e l'interesse per gli altri*, intervista di L. Dell'Aglio, a c. di F. La Sala, *La Voce di Fiore*: <www.lavocedifiore.org/SPIP/article.php3?id_article=3116>.

va nel dono (piuttosto che nello scambio anonimo di corrispettivi) la sua manifestazione principale.

Anche il dono è a suo modo una forma di scambio, però fondata sulla reciprocità personalizzata e differita. L'esistenza del dono e la diffusione del donare – spiegano Caillé e Godbout – sono la migliore confutazione dell'*homo oeconomicus* in quanto antropologia sostantiva. Possono darsi, certo, comportamenti utilitari e perfino egoistici, ma niente autorizza a vedere in queste pratiche, piuttosto che in altre, l'essenza dell'umano. L'individualismo possessivo non è dunque iscritto nella natura umana: esso va considerato piuttosto l'esito di *una gigantesca opera di occultamento* (la rimozione del dono) che, di pari passo col prevalere dell'economia di mercato, pervade la cultura del moderno in ogni campo. L'*homo oeconomicus*, l'individualismo possessivo, la razionalità utilitaria, la riduzione del sociale al mercato, integrano un'antropologia falsa e triste. Da cui emerge – scrive Caillé, parafrasando Musil – un *uomo senza qualità*, che conosce solo *quantità*.

A chi si rifà Caillé, nel formulare queste tesi? Naturalmente a Marcel Mauss (*Essai sur le don*, 1925), eroe eponimo del movimento da lui fondato; però, anche alla sociologia economica di Karl Polanyi (un grande dimenticato, che Caillé contribuisce a rivalutare) e perfino, per paradossale che sia, a quello stesso Smith che dell'*homo oeconomicus* viene talora, ed erroneamente, considerato il padre. Con qualche ragione, perché nel pensiero di Smith il nesso tra simpatia e reciprocità è forte ed effettivo⁴⁰.

Queste critiche del M.A.U.S.S. al paradigma economicistico dell'interesse non devono essere fraintese in senso morale o moralistico: l'*homo reciprocans* non è 'più buono' di quello *oeconomicus*, né la sua esistenza solo 'auspicabile'. All'accusa d'irrealismo, all'obiezione che così va il mondo, a chi li motteggia (*it's the economy, stupid*), essi rispondono che *stupid* sono gli altri; e che il paradigma economicistico impedisce loro di vedere la complessità del sociale e la complessità dell'agire umano che lo genera. Come dichiara fin dal titolo un saggio di Caillé (*Théorie anti-utilitariste de l'action. Fragments d'un sociologie générale*, 2009)⁴¹, l'anti-utilitarismo ambisce ad assumere, nel campo delle scienze sociali, una portata scientifico-generale. Più che buono, l'«uomo reciprocante» va considerato «empatico», nel che rientrano tanto la 'simpatia' quanto l'«antipatia», ma

⁴⁰ La filosofia dell'economia (a ciò sospinta anche dalle sollecitazioni che provengono dall'economia sperimentale e dalla psicologia evolucionistica) pare sempre più interessata a riscoprire il ruolo della 'reciprocità' nel pensiero di Smith. Si veda in particolare: H.C. Clark, *Adam Smith and neo-Darwinian debate over sympathy, strong reciprocity, and reputation effect*, «Journal of Scottish Philosophy», vol. 7, n. 1, March 2009, pp. 47-64; J. Elster, *Seneca and Adam Smith on reciprocity*, paper read at the International Symposium: *Adam Smith and the Conditions of a Moral Society* (Oslo, Aug. 27-29 2009); poi, riveduto, sulla *Adam Smith Review*, vol. 6, 2011.

⁴¹ Trad. it. in A. Caillé, *Critica dell'uomo economico. Per una teoria anti-utilitarista dell'azione*, introduzione di F. Fistetti, il melangolo, Genova 2009.

soprattutto – amichevole od ostile che sia la disposizione verso l'altro – il desiderio fondamentale di farsi da lui riconoscere come soggetto. 'Individuo' è un termine generico, egualmente applicabile agli animali come pure alle cose; la specificità dell'individuo in quanto umano – così potremmo forse riassumere l'ultimo Caillé – consiste essenzialmente in questo *desiderio di farsi riconoscere come soggetto da un altro soggetto*. Nel che si sente certo un'eco hegeliana mediata da Kojève e Lacan, però anche, forse, un'eco di Simmel⁴².

È questa la cornice entro cui il paradigma del dono assume tutta la sua importanza: come forma dell'azione che – scrive Caillé – per eccellenza realizza un equilibrio fra le dimensioni soggettive dell'agire: obbligazione e libertà, interesse per sé e interesse per altri. *L'homo oeconomicus* si direbbe – a questo punto – una forma sbilanciata dell'agire. Ancora utile, forse, come categoria analitica, ma solo per descrivere – diremo così – una patologia della soggettività.

Per concludere: Caillé e Godbout (in ciò ben al di là di Polanyi) non si appagano di mettere il dono *sullo stesso piano* dello scambio, ma fanno di esso la bandiera di un movimento che, rivendicando la *priorità* del dono, si oppone con forza a tutta una cultura – la nostra – segnata dall'utilitarismo. Priorità del dono non vuol dire solo, nei teorici del M.A.U.S.S., che tale forma di relazione – finora ignorata, se non anche rimossa – dev'essere oggetto di un'attenzione privilegiata, per correggere l'unilateralismo di segno opposto che caratterizza *tutte* le scienze sociali. Né basta loro che venga studiato e riconosciuto il primato del dono nella costituzione economico-sociale di talune culture 'altre', d'interesse esclusivo degli etnologi. Ovunque *le don forme système* e, ciò che più conta, ovunque l'*homo reciprocans* precede storicamente e logicamente quello *oeconomicus*⁴³.

Osserva Godbout: le forme dello scambio devono essere apprese; viceversa, l'esperienza del dono, del vincolo di riconoscenza che ne nasce, e perfino del ricambio, fanno parte dei primordi della vita: gli animali e i bambini non hanno bisogno di apprenderle. Perché anche dare, non solo ricevere, *piace*. Le tecniche di risonanza magnetica mostrano che donare qualcosa attiva nel donatore le stesse aree del piacere che si accendono quando questi guadagna qualcosa. La pulsione a donare va dunque considerata almeno altrettanto naturale e primaria di quella acquisitiva; ma di questa più importante sul piano costitutivo della socialità, perché sempre

⁴² Mi riferisco alla teoria simmeliana degli «*a priori* sociologici», in particolare a quella forma della socializzazione che inquadra la percezione dell'*altro individuo*. Secondo Simmel, ogni individuo naturalmente e spontaneamente suppone in ogni altro uomo o donna in cui s'imbatta qualcosa di simile a sé: un mondo intero, vale a dire una varietà d'interessi e di motivazioni che eccedono il ruolo da lui/lei occupato in quel momento e in quella situazione.

⁴³ Cfr. J. Godbout (en coll. avec A. Caillé), *L'Esprit du don*, Ed. du Boréal/ Montréal (Québec) et La Découverte/Paris 1992; trad. it. *Lo spirito del dono*, Bollati Boringhieri, Torino 1993, 2002.

fare/ricevere un dono stabilisce una relazione interpersonale di qualche importanza per l'identità (mentre non di qualunque acquisizione anonima si può dire la stessa cosa). L'uomo è dunque *donator* prima che *oeconomicus*, ma troppo spesso scienziati e governanti preferiscono dimenticarsene⁴⁴.

Insomma, come dice bene un recensore italiano, quella di Caillé e Godbout è «una rottura che è allo stesso tempo epistemologica e politica»⁴⁵. Rottura epistemologica, perché la forma-dono viene proposta alle scienze sociali come nuovo paradigma inteso a trascendere la classica opposizione individualismo/olismo. La società, secondo questo paradigma, non sarebbe né un insieme d'individui irrelati né un oggetto indagabile per se stesso indipendentemente dagli individui, bensì un sistema di relazioni intersoggettive sorretto da sentimenti di obbligazione-restituzione. Rottura politica, d'altronde, perché negli intendimenti del *mouvement anti-utilitariste* (che non per caso preferisce denominarsi 'movimento' anziché 'scuola') la riabilitazione teorica della forma-dono prefigura e suggerisce, anche in pratica, un tipo di società diversa e per molti aspetti alternativa a quella fondata sul primato del mercato.

Il dibattito continua. C'è chi giudica le tesi di Caillé-Godbout la sola terapia capace di *décoloniser l'imaginaire*: è la posizione di Latouche, il quale vede nelle pratiche dello sviluppo insostenibile l'inevitabile «delirio» che l'identificazione con l'*homo oeconomicus* produce in tutti noi, uomini e donne in carne ed ossa del mondo ricco⁴⁶. C'è invece chi vede nell'idea stessa di dono una figura dell'Impossibile e, dunque, nel paradigma del dono un ritorno dell'Utopia (come pare implicito in alcune pagine di Derrida)⁴⁷. A mio avviso, i teorici del M.A.U.S.S. hanno tutte le ragioni per additare nell'*homo oeconomicus* (e in particolare in quelle che chiamo la «versione ampia di carattere sostantivo» e la «variante intensificata» di tale concetto) un'antropologia riduttiva e una semplificazione ideologica. Temo tuttavia che l'enfasi messa sull'*homo donator* serva solo a produrre un concetto eguale e contrario, cioè una semplificazione di segno opposto: utile sul piano polemico ed esortativo, ma inadatta a descrivere la

⁴⁴ Cfr. J.T. Godbout, *Le don, la dette et l'identité : homo donator vs homo oeconomicus*, Boréal, Montréal 2000; dello stesso, *Homo donator versus homo oeconomicus*, «Finance & Bien Commun», XXII, 2, 2005, p. 38-46 (anche online: <www.cairn.info/revue-finance-et-bien-commun-2005-2-page-38.htm>).

⁴⁵ Così Ugo Morelli nella sua rec. di A. Caillé, *Critica dell'uomo economico*, cit.: <www.ugomorelli.eu/hn/21.html>.

⁴⁶ S. Latouche, *Décoloniser l'imaginaire. La Pensée créative contre l'économie de l'absurde*, Parangon, Lyon 2003; trad. it. *Decolonizzare l'immaginario*, EMI (Editrice Missionaria Italiana), Bologna 2004.

⁴⁷ Secondo Derrida, l'unica cosa che si può 'dare' senza aspettarsi alcun genere di ricambio è la morte. Sul rapporto tra il filosofo franco-algerino e i teorici del dono, cfr. P. Mulé, *Pensare il dono. Figure dell'impossibile in Jacques Derrida*, tesi di dottorato in filosofia (rel. C. Dovolich), Università di Roma/3, 2007 (reperibile online: <<http://dspace-roma3.caspur.it>>).

complessità dell'umano (da loro stessi giustamente evocata). Diverso e più plausibile l'*homo reciprocans*, su cui torneremo.

8. *Mary Douglas: l'homo œconomicus come figura dello 'straniero'*

L'antropologia culturale – si sa – non ha mai amato l'astrazione detta *homo œconomicus*: Malinowski per primo, e altri grandi dopo di lui, hanno mostrato senz'ombra di dubbio come l'osservazione etnografica smentisca la naturalità-universalità di questa figura, buona al più per le società borghesi-capitalistiche dell'Occidente⁴⁸. Mary Douglas si spinge molto più in là: nella sua prospettiva, il punto di vista antropologico non vale solo per capire le pratiche economiche delle società primitive, bensì anche le dottrine economiche della civiltà nostra. Nelle une e nelle altre, infatti, affiorano tipiche strutture e peculiari credenze.

Chiamata ad analizzare e discutere – per una conferenza a Bologna⁴⁹ – la nozione (tipicamente antropologica) dello 'straniero', la più grande antropologa vivente provocatoriamente decise, per meglio illustrare questa figura, «di esaminare il concetto di un particolare straniero che sta tra noi»: l'*homo œconomicus*, appunto. Il problema – così esordisce – è il seguente: «come uno straniero all'ennesima potenza è arrivato a dominare la concettualizzazione che abbiamo di noi stessi? Uno straniero totale è uno che non ha famiglia né parenti né amici, uno di cui non conosciamo la storia, che ha emozioni diverse dalle nostre, uno di cui non comprendiamo la lingua né tanto meno le intenzioni. Sto parlando dell'immagine popolare dell'uomo economico». Questa specie di marziano non ci piace perché, *diversamente da tutti noi*, «non concepisce alcuna responsabilità verso gli altri. È un uomo solo, per il quale la comunità non ha alcun significato». Eppure, *facciamo finta in sede teorica di essere tutti come lui*; salvo schivarlo e disdegnarlo nella pratica quotidiana, quando ci s'imbatte in qualcuno che solo vagamente gli rassomiglia.

Peraltro, Douglas non ce l'ha solo con l'economia *mainstream*: secondo lei, perfino certe risultanze della psicologia economica, da George Katona fino a Kahneman e Tversky, benché puntino l'indice contro le incongruenze esplicative dell'*homo œconomicus*, rimangono nel quadro ristretto dell'individualismo metodologico di un certo tipo. L'artificiosità delle situazioni sperimentali – osserva l'antropologa britannica – sospinge a ritenere certi comportamenti (*endowment effect*, *loss aversion*, ecc.) come eccezioni, se non anche come distorsioni cognitive; ma ciò riporta comunque ogni genere di comportamento economico (normale o eccezionale, razionale o

⁴⁸ Cfr. E. Grendi (a c. di), *L'antropologia economica*, Einaudi, Torino 1972.

⁴⁹ M. Douglas, *Di fronte allo straniero. Una critica antropologica alla teoria sociale*, "Lettura del Mulino" tenuta a Bologna il 5 novembre 1994: mimeo a c. della Fondazione. Poi su «Il Mulino», 1, 1995, pp. 5-26.

irrazionale) alla natura psicobiologica dell'essere umano, quasi che le decisioni economiche non fossero condizionate dalla rete sociale di norme e valori entro cui ogni individuo è immesso. In realtà, conclude Douglas, quegli stessi comportamenti che sembrano «eccezioni» agli occhi dello psicologo, cessano di essere tali se riletti con gli occhi dell'antropologo sociale. Gli esperimenti di psicologia economica ed economia comportamentale – scrive – sono costruiti sul presupposto che soggetto desiderante e oggetto desiderato formino un circolo chiuso. «Al contrario gli antropologi ritengono che i beni non siano desiderati in sé. Le merci non soddisfano il desiderio, sono solo strumenti per soddisfarlo. I beni non sono fini. In questa prospettiva, noi vogliamo i beni per utilizzarli nella sfera in cui risiedono tutti i nostri fini, vale a dire per metterci in relazione con gli altri. Tutte le astute domande dello psicologo sulle perdite e i guadagni che dimostrano l'avversione alla perdita o la preferenza per lo *status quo* sono centrati sulla relazione tra una persona o un oggetto». Ma nessuno desidera una bicicletta o un *barbecue* per se stessi, bensì quali mezzi per risolvere determinati problemi e per vivere certi momenti; e per fare ciò con la peculiare coloritura che la sua esperienza sociale gli ispira, tenuto conto di una serie di vincoli (norme e valori) che permettono/impongono la codifica pubblica del desiderio privato⁵⁰.

«I beni non sono fini», ci ricorda l'antropologa inglese: sono piuttosto, a loro volta, mezzi che ci mettono in relazione con gli altri. Con parole molto simili si esprime un filosofo italiano: «I fini economici sono *fini intermedi* da integrare nella struttura pluralistica della coesistenza»⁵¹.

9. Marshall Sahlins: «una idea erronea e perversa della natura umana»

Dopo Mary Douglas, un altro personaggio della stessa disciplina: Marshall Sahlins, grande vecchio dell'antropologia contemporanea.

⁵⁰ Non so quanto Mary Douglas sia familiare con la psicoanalisi, ma quanto ella dice mi sembra in effetti più consonante con la psicologia psicoanalitica (di matrice clinica) che con quella accademica (di matrice sperimentale). Penso in particolare a Ronald Fairbairn e a Jacques Lacan. Basti dire della revisione che Fairbairn fa della 'pulsione', non più volta al piacere (*pleasure-seeking*) in vista di una pura e semplice scarica della tensione cumulata (com'era in Freud), bensì volta all'oggetto (*object-seeking*) in vista di una relazione qualitativamente determinata con esso (dove l'oggetto', si badi bene, è sempre una persona, anzi un *significant other*). Analogamente, Lacan spiega come l'oggetto della pulsione (*a piccolo*) funga essenzialmente come significante dell'Altro (*A grande*) e sostituto immaginario di una relazione perduta; perciò distingue accuratamente – ciò che la psicologia economica si guarda bene dal fare – tra bisogno (nel registro del reale), desiderio (nel registro dell'immaginario), pulsione (obbediente a un simbolismo privato) e domanda (obbediente a un simbolismo pubblico).

⁵¹ A. Zanfarino, *La società costituzionale*, Le Monnier, Firenze 2007, p. 51 (corsivo mio).

Anch'egli, dopo essersene occupato in gioventù con ricerche sul campo, è tornato a parlare dell'*homo oeconomicus*: nel 2008, quasi ottantenne. Ormai da 'filosofo' più che da ricercatore, ma pur sempre avendo alle spalle una competenza specifica quale maestro dell'antropologia economica.

Autore di uno studio ineguagliato sull'economia dell'età della pietra, Sahlins dimostrò che la cultura della caccia (nelle popolazioni primitive e, per quanto è possibile saperne, nelle popolazioni preistoriche) non presuppone affatto alcun soggetto del tipo *rational economic man*, anzi, esibisce nel «cacciatore» un uomo di tipo opposto: scarsamente acquisitivo e orientato a approfondire una sovrabbondanza di mezzi per soddisfare pochi bisogni assai contenuti⁵².

Sahlins non è certo il solo studioso che riporta le forme del comportamento economico alla varietà delle culture. Basti qui ricordare Malinowski, Boas, Mauss, Herskovits, Polanyi. Ognuno di loro identifica un qualche tipo di comportamento non-marginale, bensì cruciale nella *sua* cultura, che risulta incompatibile con la razionalità utilitaria della *nostra* cultura (rispettivamente: lo scambio cerimoniale delle isole Trobriand, il *potlach* dei Kwakiutl, il dono dei Maori, il *cattle complex* dell'Africa sudorientale; per non parlare della varietà delle forme di allocazione, tre, che Polanyi oppone all'unicità del mercato). Eppure – rispetto ad altri antropologi – la critica di Sahlins è in qualche modo più radicale perché, parlando di età della pietra, egli va alle origini preistoriche di *tutte* le culture e, trovando nell'uomo-cacciatore un tipo di comportamento opposto a quello che ci aspetteremmo, dimostra che il *rational economic man* né risulta fatalmente iscritto fin dalle origini nell'evoluzione generale dell'umanità, né risulta solo eccezionalmente contraddetto dall'evoluzione specifica di culture perdenti.

Che dire? Alla luce di questa indagine perfino la versione ristretta dell'*homo oeconomicus* esce malmessa. Né universale né naturale, essa si salva – forse – come *Idealtypus* dell'agente economico nelle società occidentali moderne, ma solo in queste. Coniugando le categorie di Ferdinand Tönnies con quelle di Jon Elster (come suggerisce Casalini), potremmo dire che c'è forse qualcosa di molto simile all'*homo oeconomicus* nella vita

⁵² «The hunter, one is tempted to say, is 'uneconomic man'. At least as concerns non subsistence goods, he is the reverse of that standard caricature immortalised in any General Principles of Economics, page one. His wants are scarce and his means (in relation) plentiful. Consequently he is 'comparatively free of material pressures', has 'no sense of possession', shows 'an undeveloped sense of property', is 'completely indifferent to any material pressures', manifests a 'lack of interest' in developing his technological equipment». In realtà, precisa di seguito l'autore, non è che l'uomo dell'età della pietra 'capovolga' o 'trasgredisca' i parametri della razionalità economica: è che semplicemente non li possiede né li cerca (M. Sahlins, *Stone Age Economics*, Transactions Pubs., Piscataway/NJ 1974; estratto *online*, <www.eco-action.org/dt/affluent.html>; trad. it. *Economia dell'età della pietra*, Bompiani, Milano 1980).

economica delle «società», però anche qualcosa di molto simile all'*homo sociologicus* in quella delle «comunità»⁵³.

Ma Sahlins non si ferma qui. Dopo avere liquidato da giovane antropologo la versione ristretta, si scaglia – da vecchio intellettuale a tutto campo – contro quella intensificata: *a fortiori* sbagliata, eppure sostenuta contro ogni evidenza e *pour cause*. Nel suo ultimo libro, infatti, si spinge a dire – se vogliamo, perfino esagerando un po' – che non solo l'economia, ma tutta la civiltà occidentale appare fondata su «un grosso sbaglio», vale a dire su «una idea erronea e perversa della natura umana»: una natura così bestialmente egoista che dev'essere governata col pugno di ferro. In realtà, spiega Sahlins, «l'idea stessa che siamo schiavi delle nostre inclinazioni animali è una creazione socio-storica, cioè culturale»: sbagliata, certo, e da abbandonare al più presto in quanto smentita da tutte le scienze, sia naturali che umane; però funzionale alle forme autocratiche del potere che hanno prevalso fino a ieri, e perciò conservata attraverso i secoli⁵⁴.

10. Anxo Penalonga: «el hombre economicus es un pobre tonto»

Ed eccoci finalmente a un economista di professione, dal quale arriva una difesa a dir poco paradossale dell'*homo economicus* quale modello effettivo di comportamenti diffusi. Secondo Anxo Penalonga, un catalano che ama scrivere sul filo del paradosso (ed è peraltro è un esperto di economia dell'impresa), il modello dell'*homo economicus* ha sì un valore esplicativo, perfino al di là dell'ambito economico (politico in particolare), ma soprattutto per capire l'*irrazionalità* del mondo contemporaneo. In realtà – scrive – «el hombre economicus es un pobre tonto», che crede di essere furbo e, nel guardare al proprio esclusivo interesse, conduce la società alla rovina. Siamo un po' tutti così, ma non perché vi sia in ciò nulla di naturale: questo è il modello egemone, e ad esso siamo indotti a conformarci⁵⁵.

Una tesi suggestiva, che merita due parole di commento.

Edgar Morin indica nell'*homo demens* l'altra faccia dell'*homo sapiens*⁵⁶. Penalonga si contenta di metterci in guardia dal «pobre tonto» che si an-

⁵³ Cfr. B. Casalini, *Nei limiti del compasso. Locke e le origini della cultura costituzionale americana*, Mimesis, Milano 2002, p. 148.

⁵⁴ M. Sahlins, *The Western Illusion of Human Nature*, Prickly Paradigm Press, Chicago 2008; trad. it. *Un grosso sbaglio. L'idea occidentale di natura umana*, Eleuthera, Milano 2010.

⁵⁵ A. Penalonga, *Homo economicus. Una explicación del mundo a través de la economía*, Editorial Gestión 2000, Barcelona 2011.

⁵⁶ E. Morin, *La méthode*, t. V: *L'Humanité de l'humanité. L'identité humaine*, Le Seuil, Paris 2001; trad. it. *Il metodo*, vol. 5: *L'identità umana*, Cortina, Milano 2002: parte II, § 4.

nida dentro ognuno di noi: stupido più che folle e, come tutti gli stupidi, convinto di essere furbissimo. Ma la stupidità – argomentava Cipolla, un economista, nell'immortale libello che tutti conoscono – è più pericolosa della follia (perché più difficile da riconoscere) ed è socialmente più nociva della stessa cattiveria, perché in essa il danno fatto ad altri va di pari passo con quello a se stessi⁵⁷.

La stupidità nel nostro caso nasce dal conformismo, cioè da una forma primitiva di adattamento: l'identificazione mimetica col gruppo. Fare di sé un *homo æconomicus* (conforme una certa rappresentazione collettiva dell'individuo) non è – direbbe Bion – vero individualismo, e non ha nulla a che fare con l'autentico amore di sé del narcisismo sano. Tutt'al contrario, costituisce una paradossale forma di «socialismo» (nel senso puramente psicologico che Bion conferisce a questo termine per designare, con esso, il polo opposto del narcisismo)⁵⁸: una tendenza dell'individuo a rifluire nel gruppo e fondersi con esso, come difesa contro le angosce di esclusione-abbandono. Insomma: 'se tutti pensano che bisogna fare del calcolo cinico e dell'egoismo spietato le proprie bandiere, bene: allora anch'io sarò così. Per non essere diverso dagli altri, per non rimanere solo'.

Così considerato l'*homo æconomicus*, ancorché espressione di un modello egemone, appare una *figura sociale non dissimile da quella del deviante*. In esso infatti proprio l'individualismo estremo, l'individualismo asociale, appare come frutto di una iper-socializzazione! Paradosso teorico, ma anche pratico, perché si tratta ben spesso – per l'individuo – di una forma di adattamento disadattivo (per certi aspetti simile alla creazione di un «falso sé»).

⁵⁷ C. Cipolla, *Le leggi fondamentali della stupidità umana* (1973), in *Allegro ma non troppo*, il Mulino, Bologna 1988.

⁵⁸ Wilfred R. Bion parla della polarità narcisismo/socialismo come una oscillazione interna a qualunque tipo di pulsione, non importa se libidica o aggressiva, secondo che essa ispiri domande e comportamenti conformi al codice simbolico del gruppo (tendenza sociocentrica) oppure domande e comportamenti autarchici (tendenza egocentrica). Narcisismo e 'socialismo' hanno dunque a che fare con la direzione della pulsione, col suo 'tendere verso' l'individuo oppure il gruppo, non con la natura della pulsione. Del resto, non necessariamente l'amore per sé è narcisistico e non necessariamente l'amore per un gruppo è 'socialistico'. Inoltre – spiega lo psicoanalista britannico in *Cogitations* (1992, post.) – narcisismo e 'socialismo' sono tendenze interrelate: di pari forza, ma di segno opposto; se in un dato momento le pulsioni libidiche sono narcisistiche (dirette verso l'individuo stesso), le pulsioni aggressive sono 'socialistiche' (cioè dirette verso un gruppo). E viceversa: se l'odio ha natura narcisistica, ad esso corrisponde un amore 'socialistico'. Naturalmente Bion parla in generale, senza alcun riferimento all'*homo æconomicus*; ma possiamo – seguendo il suo pensiero – considerare l'egoismo spietato dell'*homo æconomicus* (versione estrema) come una forma di odio narcisistico ed egocentrico, che sempre va di pari passo con una forma eguale e contraria di amore 'socialistico' e socio-centrico (ravvisabile nel conformarsi al modello del *competitor* socialmente prescritto).

11. Jan-Willem van der Rijt: scommettere col diavolo

Jan-Willem van der Rijt, esperto di teoria della scelta collettiva, si occupa di «Philosophy and Public Affairs» nella Facoltà di Scienze Sociali dell'Università di Amsterdam. Gli dobbiamo la dimostrazione matematica di un teorema, che lui stesso riassume così: *Homo Oeconomicus suffers from demonic susceptibility if and only if his utility function U is unbounded*⁵⁹. In altri termini: l'*homo oeconomicus*, se lo concepiamo

- a. come un utilitarista razionale che mira a massimizzare l'utilità attesa e
- b. come personificazione astratta di un'avidità senza limiti, sarà portato ad accettare delle scommesse in teoria più che favorevoli, dalle quali sarà in pratica tratto in rovina – quelle che Van der Rijt chiama «le scommesse del diavolo».

L'autore parte da due ben noti paradossi (il paradosso del vino vecchio e quello del *casino* di San Pietroburgo), di fatto contraddetti dal comportamento ragionevole dell'uomo ordinario, che dimostra così di *non* essere l'*homo oeconomicus* della teoria. E ben a ragione, perché se seguisse i dettami della razionalità utilitaria (delle sue versioni più ingenuie, a dire il vero) finirebbe in pratica col rimetterci tutto. Ne consegue che l'immagine dell'*homo oeconomicus* non può vantare un'assoluta, incondizionata credibilità: né sul piano empirico delle descrizioni, né su quello normativo delle prescrizioni.

Il primo paradosso, quello del vino vecchio, presuppone l'esistenza di un vino che col passare del tempo diventa sempre più buono e sempre più prezioso. Chiunque ne possedesse una bottiglia, se fosse un utilitarista perfetto, non dovrebbe berlo mai né mai venderlo; è chiaro infatti che in qualunque momento non sarebbe 'ancora' conveniente farlo. Ma, come dice il proverbio, «il meglio è nemico del bene», perché il risultato sarà fatalmente di perdere *del tutto* l'utilità conferita da quel possesso.

Il secondo paradosso, quello di San Pietroburgo, risale al 1738. Fu proposto dal matematico e primo teorico della probabilità Daniel Bernoulli, e da allora non cessa di essere discusso da matematici, psicologi, economisti e teorici della scelta razionale (ivi compresi personaggi di prima grandezza come Gabriel Cramer e Carl Menger)⁶⁰. La faccenda sta così: nell'immaginario *casino* di San Pietroburgo, si paga una certa somma prefissata (x rubli) per giocare a testa o croce. Testa vince, croce perde; però, diversamente dal solito, la somma resta in gioco per un numero *indefinito* di lan-

⁵⁹ J.-M. van der Rijt, *The ruin of Homo Oeconomicus*, London School of Economics/The Centre for Philosophy of Natural and Social Science: CPNSS Working Paper, vol. 2, n. 1, 2006 (<<http://eprints.lse.ac.uk/27008/>>); poi, *The ruin and redemption of Homo Oeconomicus*, «Homo Oeconomicus», vol. 24, 2007, pp. 71-80.

⁶⁰ Si veda per es. R. Martin, *The St. Petersburg Paradox*, «The Stanford Encyclopedia of Philosophy», ed by E.N. Zalta, Fall 2008 Edition: <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/paradox-stpetersburg/>>.

ci; anzi, ad ogni nuovo lancio della moneta (che non è truccata) la vincita in palio raddoppia e solo quando esce testa, dopo 1 o 2 o 3 o n lanci, solo allora si ricomincia da capo. Le vincite sono stabilite così: se esce testa al primo lancio, ricevo 1 rublo; se esce al secondo lancio, ricevo 2 rubli; se esce al terzo, 4 rubli; se esce al quarto, 8 rubli, ecc. Insomma: all' n -esimo lancio, la vincita sarà $W = 2^{n-1}$ rubli. La domanda è: quale posta d'ingresso sarà razionale accettare per entrare nel gioco?

Secondo la teoria classica, già nota nel Settecento, ciò dipende dal valore atteso (*expected value*), che è dato dalla relazione seguente: $E = pW$, dove W sarà il guadagno (la vincita di cui sopra), mentre p è la probabilità di ottenerlo (cioè, di volta in volta, $1/2^n$). Dunque: $E_n = 1/2^n \times 2^{n-1}$. Però, attenzione: questo non è che il valore atteso del lancio ennesimo, non quello della giocata nel suo complesso. La quale, essendo un gioco iterativo che ammette un numero indefinito di lanci, può rivendicare un valore atteso che corrisponde alla sommatoria di *tutte* queste possibilità. In altri termini, il valore atteso della giocata sarà il seguente:

$$E = \frac{1}{2} \cdot 1 + \frac{1}{4} \cdot 2 + \frac{1}{8} \cdot 4 + \frac{1}{16} \cdot 8 + \dots = \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \frac{1}{2} + \dots = \sum_{n=1}^{\infty} \left(\frac{1}{2}\right)_n = \infty$$

Sorpresa: infinito! Questo essendo l'esito del calcolo, dovrebbe essere 'razionale' accettare *qualunque posta d'ingresso, comunque alta*, pur di giocare alla lotteria di Pietroburgo. E non solo una volta, ma innumerevoli volte, perché si sa: *prima o poi* la vincita sarà davvero straordinaria...

Così naturalmente non è (e la chiave, lo vedremo, sta nel senso da dare a quel 'prima o poi'). Il grafico delle simulazioni empiriche mostra che la vincita media della singola giocata resta fra 1 e 5 per 500 giocate, poi sale lentamente, con andamento a gradoni, fino a un massimo di 8 in corrispondenza di 20.000 giocate. E comunque: chi ha tanto tempo e tanto soldi da permettersi *ventimila* giocate? Tutto questo l'uomo comune (che non coincide, evidentemente, con quello 'economico') lo intuisce, così come intuisce che da nessuna lotteria è ragionevole attendersi un premio letteralmente incalcolabile. Infatti – a dispetto delle formule di cui sopra, che vogliono $E = \infty$ – la posta d'ingresso media che l'uomo comune accetta di pagare è di poco superiore a 4.

Certo, chi è più ricco si può permettere di rischiare di più per molte più volte consecutive, e finisce in effetti col vincere più di chi esce prima. È pur vero però che, per coloro che sono molto ricchi, quel *poco di più* incide ben poco sul reddito, e 'vale' *di meno*. Ecco perché lo stesso Bernoulli, a fronte dell'esito paradossale da lui raggiunto, concluse che un valore atteso «plausibile» – cioè: con caratteristiche tali da assumere senso agli occhi del soggetto – non poteva dipendere dal prezzo (nella fattispecie, dal valore assoluto della vincita) bensì dall'utilità soggettiva: tanto minore quanto maggiore il denaro già posseduto a cui la vincita va ad aggiungersi. Anticipava così, nel 1738, la teoria dell'utilità marginale decrescente. Ciò voleva dire, infatti, che l'utilità soggettiva di un importo (per es. x rubli) non è proporzionale a x , ma cresce con esso in misura *meno* che pro-

porzionale. In altri termini, gli incrementi di utilità (quella che sarà detta l'«utilità marginale» o dell'ultima dose) hanno un andamento decrescente. Secondo quale funzione, tuttavia? Cramer, allievo di Bernoulli, proponeva $u(x)$; lo stesso Bernoulli, invece, $u(x) = \ln(x)$. Entrambe le proposte, sia la funzione parabolica di Cramer, sia quella logaritmica del suo maestro, liquidavano il paradosso della lotteria, riportando il costo d'ingresso (quella che dovremmo giudicare *razionale* pagare) entro termini *ragionevoli*.

Tutto risolto, allora? Neanche per sogno. Perché resta ancora possibile inventare nuovi giochi, ancora più vantaggiosi in teoria ed egualmente rovinosi in pratica: con regole tali che perfino l'utilità logaritmica torna ad essere infinita (e con essa il grosso delle curve di utilità correntemente usate nel calcolo economico). Insomma: scommesse diaboliche che l'*homo œconomicus*, per definizione coerente e sistematicamente agente *iuxta propria principia*, non può rifiutare. Il Diavolo lo sa e, solo quando l'avrà portato alla rovina, sogghignerà trionfante: *tu non pensavi ch'io löico fossi!* (Inf. XXVII, 123).

Dove sta dunque il baco? Fin troppo ovvio: sta nel fatto che l'*homo œconomicus*, concepito come personificazione disincarnata della razionalità utilitaria, nulla sa della morte, del tempo che passa, degli accidenti della vita. Inoltre, incorporeo com'è, non ha veri desideri né vere pulsioni, ma solo freddi schemi di preferenza; insomma, non ha nulla di realmente psicologico, rassomiglia piuttosto al *software* di un *computer*. Al contrario, l'uomo in carne e ossa rifugge dall'infinito: sa o intuisce che nelle situazioni reali le informazioni, il tempo, le risorse sono sempre limitate. Nel paradosso di Bernoulli (1738), chi gioca al *casino* di San Pietroburgo sa o *dovrebbe sapere* che a una certa ora tutti *casinos* chiudono e il gioco rischia di essere interrotto; che in ogni caso nessuno è così ricco da poter puntare senza limiti; e che se pure finalmente vincesses una somma pazzesca, il banco potrebbe non essere abbastanza ricco da pagarla. Nel paradosso di Jackson (1983), quello dell'*ever-better wine*, il possessore della magica bottiglia sa o *dovrebbe sapere* che la bottiglia potrebbe prendere troppa luce, oppure accidentalmente infrangersi per terra durante un trasloco, e che, seppure nulla del genere accadesse, lui stesso prima o poi morirà senza aver tratto da essa alcun vantraggio.

Non che la psicologia umana non conosca esempi dove la procrastinazione *ad infinitum* prevale su qualunque ragionevolezza⁶¹. Chi di noi non conosce una di quelle famiglie minimo-borghesi dove da tempo immemorabile si serba in bella vista una bottiglia di *champagne*, per qualche 'grande occasione' che non arriva mai? O uno di quei pensionati che continuano a risparmiare 'per quando sarò vecchio'? O un collega che lavora da tutta la vita sullo stesso libro, che non pubblicherà mai, perché non è 'ancora' perfetto? O uno di quei nevrotici ossessivi che da tutta la vita curano nei

⁶¹ Sulla questione della procrastinazione torneremo in Appendice, col § A1.2: George A. Akerlof: *i limiti della ragione, ma anche della volontà*.

minimi dettagli, rifacendolo e disfacendolo di continuo, il programma di un viaggio in Oriente che non faranno mai? Ma comportamenti di tal fatta, quando non siano semplicemente espressivi di un malessere sociale (come nel primo caso), sono chiaramente espressivi di una patologia individuale: blanda o seria che sia. E i meccanismi che li generano non gemmano da un'autentico calcolare: anzi, *simulano* una qualche razionalità utilitaria per *dissimulare* tutt'altro (la vulnerabilità narcisistica, la paura della morte), in un contesto esistenziale dove colui che inganna e colui che viene ingannato convivono dentro lo stesso soggetto.

Dove ci portano queste considerazioni?

Una prima conclusione suona paradossalmente ottimistica. Paradossalmente, dico, perché di solito viene riconosciuto a denti stretti che talune versioni della teoria della scelta razionale fondate su qualche immagine di *homo œconomicus* non funzionano, né possono funzionare, perché l'uomo in carne ed ossa *malauguratamente* non è poi così razionale. Viceversa, alla luce di quanto sopra (mi riferisco alla genialità logico-matematica che ispira le scommesse del Diavolo), siamo indotti a concludere che, se quelle teorie non funzionano, è piuttosto perché *per fortuna* l'uomo in carne ed ossa non è poi così 'razionale'. Piuttosto che attenersi a una razionalità astratta di tipo matematico, egli, l'uomo in carne ed ossa, persegue un ragionevole pragmatismo che sa fare i conti col senso del limite, con la temporalità, con la morte. Sempre che si tratti di un soggetto sufficientemente sano (gli esempi che facevo poc'anzi riguardano casi d'interesse psicopatologico, per quanto blanda sia la patologia in essa implicata, e costituiscono piuttosto *eccezioni* rispetto al comportamento normale).

Da qualche tempo il meglio della riflessione economica (Kenneth Arrow, Herbert Simon) sa che la decisione *non può* essere compiutamente razionale perché, per essere, tale avrebbe bisogno di una completezza d'informazione il cui costo tende a infinito, e che siamo dunque condannati ad agire in condizioni d'incertezza. Questo gli individui in qualche modo lo percepiscono; infatti, spiega Simon, essi non decidono affatto in termini di *razionalità oggettiva*, alla ricerca di un rapporto ottimale fra costi e benefici, bensì seguono strategie di *satisficing*, cioè alla ricerca di un esito «sufficientemente soddisfacente» *sul piano soggettivo*, che li renda «abbastanza felici»⁶².

Inoltre, se pure volessimo – ed entro certi limiti resta ragionevole – concepire i soggetti economici come *expected utility maximizers*, quel poco di psicologia che è trapassata nell'economia suggerisce due correzioni nel calcolo della utilità attesa. La prima, storica correzione nasce per tener conto dell'avversione al rischio, cioè del fatto che gli agenti economici, a fronte di una utilità aleatoria quantitativamente determinata, preferiscono di norma la certezza di ottenerne una parte più o meno grande piuttosto che aspettare

⁶² Si veda per es. H. Simon, *A behavioral model of rational choice*, «Quarterly Journal of Economics», vol. 69, 1955, pp. 99-188.

e correre l'alea di vincere tutto o perdere tutto. Popolarmente si dice: 'pochi, maledetti e subito!' Matematicamente, ciò corrisponde a una curva d'utilità più o meno concava (secondo il grado di avversione/propensione al rischio di quel soggetto), ma comunque concava e mai perfettamente lineare.

La seconda correzione nasce dalla *prospect theory* di Daniel Kahneman e Amos Tversky (gli autori con cui la psicologia sperimentale rientra alla grande nella teoria economica) e, in particolare, dall'asimmetria psicologica tra profitti-perdite: a parità di valore, il dispiacere di perdere qualcosa è irrazionalmente superiore al piacere di acquisirla. Ciò si riflette sulla *expected utility*, che risulta dunque influenzata non solo da una generica *risk aversion*, ma anche da una specifica *loss aversion*. Sulla base di queste nuove considerazioni la psicologia economica ha rilevato (e l'economia sperimentale ha confermato) che, sì, è vero che la curva di utilità non è una funzione lineare, ma non è poi vero che sia sempre concava⁶³: nella realtà, c'è un punto di flesso concavo/convesso nel passaggio perdite/guadagno⁶⁴. In parole povere: siamo molto cauti nel rischiare quel che già abbiamo, ma la nostra avidità si risveglia nella prospettiva di grossi guadagni futuri.

Ora, questa disposizione – a ben vedere – altro non è che la *demonic susceptibility* di cui parla van der Rijt nell'articolo da cui abbiamo preso le mosse: la disponibilità dell'*homo œconomicus* a scommettere col Diavolo, e far ciò – si badi bene – non solo in quanto 'avido', ma in quanto 'razionale'. Infatti – scrive lo studioso olandese, e lo dimostra con esempi – sarà sempre possibile inventare nuovi giochi d'azzardo che il calcolo razionale dell'utilità attesa non può rifiutare, per la semplice ragione che la curva d'utilità sale all'infinito. E ciò non vale solo per l'utilità quadratica di Cramer o per l'utilità logaritmica di Bernoulli, ma anche per le riformulazioni matematiche più moderne e avvedute!

A questo punto l'ottimismo si volge in pessimismo. Infatti, i casi sono due: o l'*homo œconomicus*, così concepito come soggetto nel contempo avido e razionale, non rispecchia la psicologia umana e non corrisponde alla realtà effettiva del comportamento economico (cioè del comportamento diremo così 'normale', in ogni senso di questo termine), nel qual caso il modello teorico va abbandonato o almeno corretto; oppure corrisponde alla realtà, e allora... siamo fritti! La razionalità utilitaria ci sospingerà ad accettare le favorevoli scommesse del Diavolo, ma se l'iterazione tende a infinito il Diavolo comunque vincerà e ci trascinerà all'inferno, ovvero: tanti finiranno in rovina.

Secondo van der Rijt, l'unico modo di sfuggire alla *demonic susceptibility* è di attribuire all'*homo œconomicus* una curva di utilità limitata superior-

⁶³ Si veda, a tale riguardo, l'articolo di Martin M. Monti, Simon Grant e Daniel N. Osherson, *A note on concave utility functions*, «Mind & Society», 4, 2005, pp. 85-96: <www.princeton.edu/~osherson/papers/eonc.pdf>.

⁶⁴ Cfr. D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory. An analysis of decision under risk*, «Econometrica», 47, 2, 1979, pp. 263-291.

mente. Lo studioso olandese fa un ragionamento puramente matematico e non non si preoccupa tanto di chiarire se ciò vada inteso sul piano empirico-descrittivo oppure su quello normativo. Nell'un caso, ipotizzare un limite superiore nella curva di utilità equivale a dire che *de facto*, negli individui in carne od ossa, non solo la razionalità è limitata, ma anche l'avidità lo è. Nell'altro caso, saremmo di fronte a una specie di raccomandazione del tipo: modera l'avidità di guadagni, se non vuoi che l'azzardo ti rovini.

La prima interpretazione offre una utile possibilità di correzione del modello (quanto meno delle sue versioni formali e più ristrette) sul piano della teoria e sembra autorizzare di nuovo, per quanto riguarda le pratiche effettive degli agenti economici, un certo ottimismo. Ma solo fino a un certo punto. Infatti – sarà pure ovvio, ma voglio qui ricordarlo, ch  troppo spesso ce ne dimentichiamo – *gli agenti economici*, cio  le sorgenti di azioni economicamente rilevanti, *non sempre sono individui in carne ed ossa*. Anzi, molte decisioni economicamente relevantissime provengono da persone giuridiche, cio  da *personae fictae* potenzialmente immortali, fortemente auto-referenziali e del tutto esonerate, se non proprio da qualunque responsabilit , almeno dal sentimento umano della responsabilit ; organizzazioni complesse che sembrano congegnate apposta per suscitare in coloro che le dirigono identificazioni affettive di tipo 'onnipotente'⁶⁵. Solo da poco il *decision-making* di tali soggetti artificiali comincia essere indagato in profondit  con gli strumenti concettuali della psicologia sociale e della dinamica di gruppo, ma una cosa   certa: esso non rassomiglia n  alle decisioni razionali dell'*homo Œconomicus* classicamente inteso (lo notava gi  Simon)⁶⁶, n  alle decisioni ragionevoli dell'*homo Œconomicus* in versione moderata e corretta.

⁶⁵ Mi permetto su ci  di rinviare a un altro saggio, dove scrivo: «the idea of artificial bodies as legal *personae* [...], pretty obviously, is not wrong in itself, but becomes very dangerous if legal persons are designed so as to escape the limitations of mortal persons. In fact, the conceptual transfer of this idea of *persona* implies an emotional transference as well. And the collective conferring of more than human abilities to legal persons goes along with a massive use of projective identification. Just think of the emotional identification of top managers with legal persons (their companies) legally designed so as to imitate the inflated, megalomaniac Ego of narcissistic personalities, denying all kind of limits and all kind of moral responsibilities». Cfr. S. Caruso, *Odd Couple. Law and Psychoanalysis (the Austrian beginnings of a continuing debate)*, in J. Bruner, F. Di Donato, A. Smorti (ed. by), *Context, Culture and the Law*, special issue of «Psicologia culturale / Cultural Psychology», vol. 1, n. 2, in corso di stampa.

⁶⁶   incredibile – scrive Herbert Simon – che due secoli e mezzo dopo Smith ancora si raffiguri la vita economica come mercato composto da singoli soggetti, «quando uno dei pi  impressionanti cambiamenti in questo secolo [*i.e.* nel secolo scorso]   stato l'irruzione sulla scena economica delle grandi organizzazioni quali principali meccanismi di coordinamento dell'attivit  umana sostituendo in questo il ruolo del mercato. I mercati sono ovviamente importanti nel nostro sistema economico, ma lo sono principalmente perlopi  per i loro effetti sulle interazioni tra organizzazioni, non sulle interazioni tra singoli individui» (H. Simon, *Una cura per gli economisti*, «Domenica», supplem. del «Sole 24 Ore», 11 febbraio 2011, p. 33).

Inoltre, per quanto riguarda in particolare i mercati finanziari, bisogna pur assumere in considerazione un altro tipo di artificialità. Milioni di azioni economicamente relevantissime sono quotidianamente poste in essere sulle borse di tutto il mondo da sistemi cibernetici ultraveloci, guidati da un algoritmo per cui le nozioni *umane* di propensione/avversione al rischio non hanno molto senso: mi riferisco all'HFT (High Frequency Trading) o *flash trading*. Finché questo sarà permesso praticamente senza regole, a poco varrà modificare, correggere e limare il modello teorico dell'*homo œconomicus* nel senso di farlo meglio rassomigliare alla psicologia umana: in mancanza d'individui in carne ed ossa, il Diavolo potrà sempre scommettere con le macchine, mettere un programma contro l'altro. E vincere lui, *tertium gaudens* a cospetto della nostra lucida follia.

Certo, il lancio automatico di ordini sulle borse dell'intero pianeta non è la stessa cosa del lancio automatico di missili intercontinentali sulle città; ma già qualcuno definisce l'HFT un nuovo mezzo di distruzione di massa. E come stupirsi se altri paragona tale situazione a quel sistema MAD (*Mutual Assured Destruction*) che il Dr. Stranamore si compiaceva di chiamare «macchina fine-di-mondo»?⁶⁷

12. Doris Schroeder e Rosemarie Ortner: l'homo œconomicus non piace alle donne

12.1. Schroeder: la parola ai giurati

Ed eccoci, per finire questa rassegna delle critiche principali, a tutt'altro tipo di approccio: meno tecnico e più tradizionalmente filosofico. Autrici, due donne: Doris Schroeder e Rosemarie Ortner.

La prima, da non confondere con le sue omonime⁶⁸, è una filosofa morale che dirige il Centre for Professional Ethics (University of Central Lancashire). Potendosi riconoscere nella idea di *homo œconomicus* tan-

⁶⁷ Esagerazione? Non tanto. Giovedì 6 maggio 2010, tipico *flash-crash*: l'indice Dow Jones ha perso mille punti in novanta secondi e il valore di varie aziende è stato azzerato senza che nessuno capisse perché. Ora pare (la SEC aprì naturalmente una inchiesta) che all'origine del crollo – favorito certo dalla concomitanza con la crisi greca e quella dell'euro – ci sia stato un innocente ordine di vendita relativo ad azioni Procter & Gamble, gestito in HFT. Ordine cospicuo, ma ancora normale se, invece a Wall Street, non fosse finito nel canale ISO. Che vuol dire *Intermarket Sweep Order*: un algoritmo di ricerca automatica, che fa girare l'offerta all'infinito su tutte le borse del mondo, aggiornandola *on line* finché non sia accettata; con l'effetto, stavolta, di fare precipitare il prezzo fin quasi a zero (quasi che, della Procter & Gamble, il mondo intero non volesse più saperne) e con l'effetto d'innescare una reazione a catena di crolli aziendali.

⁶⁸ Mi riferisco alla commediografa americana Doris Schroeder (1893-1981) e alla giornalista tedesca Doris Schröder-Köpf, moglie del cancelliere Schröder.

to un fondamento dell'economia classica (l'aspetto descrittivo, da taluno imputato di falsità) quanto la giustificazione ideologica di ogni *laissez-faire* (l'aspetto prescrittivo, da taluno imputato di recare nocimento al benessere sociale), Schroeder ha deciso di prendere queste «imputazioni» assolutamente sul serio: cioè, per fare chiarezza, di portare l'imputato... in tribunale! Muovendosi al confine tra filosofia e letteratura, tra «esperimento mentale» e apologo morale, l'autrice mette in scena l'Alta Corte Filosofica di un'isola immaginaria (*the Island High Court*), la quale comprende: una specie di pubblico ministero (*the Resident Philosopher*) e una «giuria virtuale» di filosofi, chiamati a pronunciarsi sulle accuse dopo avere ascoltato le perizie degli esperti. Compongono la giuria Platone, Schopenhauer e la «teoria femminista dell'economia»: tre giurati che Schroeder immagina essere stati prescelti dall'imputato stesso, *while under a veil of ignorance of the charge*, cioè quando Mr. Economicus non è stato ancora messo al corrente delle accuse che gli vengono mosse (una scelta che costituisce, a mio avviso, la parte più debole di una invenzione peraltro brillante). Purtroppo per l'imputato, i due periti – nella fattispecie, l'economia sperimentale e la sociologia – rinforzano gli argomenti dell'accusa. Infatti: l'economia sperimentale conferma che Mr. Economicus diffonde una immagine falsa della natura umana; la sociologia, dal canto suo, conferma che le politiche da lui ispirate sono essenzialmente nell'interesse di una oligarchia di uomini bianchi, ricchi e con alto livello d'istruzione, a detrimento della maggioranza degli esseri umani. A conclusione del processo, i tre giudici si esprimono come segue: l'idealista Platone, persuaso che l'uomo *non dovrebbe essere* 'economico', sottoscrive un verdetto di colpevolezza per l'accusa d'istigazione a nuocere al benessere dell'umanità; il materialista Schopenhauer, persuaso che l'uomo *non è* 'economico', sottoscrive un verdetto di colpevolezza per l'accusa di falso; la teoria femminista, che nell'ambito di questa *virtual Jury* si rivela il giudice più severo, dichiara invece l'imputato colpevole per entrambe le accuse!⁶⁹

Così finisce l'articolo di Doris Schroeder. Che tuttavia, al di là del *divertissement*, ci lascia una questione molto seria da approfondire: perché mai la teoria femminista dovrebbe diffidare dell'*homo œconomicus* più di ogni altra?

12.2. Ortner: l'aspetto femminile-relazionale come dimensione 'rimossa' dell'*homo œconomicus*

Rosemarie Ortner è una esponente della nuova pedagogia femminista, che divide il suo impegno fra l'attività universitaria a Vienna e l'attivismo

⁶⁹ D. Schroeder, *Homo economicus on trial: Plato, Schopenhauer and the Virtual Jury*, «Reason in Practice. The Journal for the Philosophy of Management» (Canterbury), Vol. 1, No. 2, 2001, pp. 65-74.

politico a Budapest. Al concetto di *homo oeconomicus* ha dedicato una serie di scritti che ne propongono una *gender-oriented analysis*⁷⁰. L'autrice non rifiuta *a priori* la possibilità che un qualche tipo di astrazione sia utile a descrivere il comportamento economico in generale, ma denuncia con forza come *questo* tipo di astrazione descriva un modo d'essere tipicamente maschile, e giudica necessario ripensare tutta la faccenda dalle fondamenta. Di più: indica nella critica di genere della formazione economica un compito urgente della pedagogia femminista. Non solo – si badi bene – nell'interesse delle donne, ma anche nell'interesse dell'economia stessa, che esige oggi lo sviluppo di tutte risorse umane, tanto maschili quanto femminili⁷¹.

L'*homo oeconomicus* – scrive – «non è certo una invenzione novecentesca dei nuovi apologeti del mercato: Adorno e Horkheimer l'avevano già messo a fuoco nella loro analisi dell'illuminismo⁷². Il soggetto razionale dell'illuminismo è in effetti lo stesso soggetto del mercato: divenire compiutamente 'soggetto' comporta sì una 'emancipazione' (*Emanzipation*), però anche la capacità di 'valorizzare' – cioè, di sfruttare al massimo – le risorse oggettivamente disponibili' (*Verwertung*). Nell'approfondimento che ne fa l'analisi femminista, tale *Verwertung* non rimane un concetto neutrale, bensì funzionale alla costruzione di un ordinamento gerarchico dei sessi. Dal punto di vista femminista, pertanto, il concetto illuministico di soggetto si presenta come *doppiamente ambivalente*»⁷³.

Insomma, quello di *homo oeconomicus* sarebbe – secondo Ortner – un tipico concetto post-illuminista, che rispecchia la trasformazione degli ideali di partenza – *liberté, égalité, fraternité* – negli ideali inconfessati che di fatto egemonizzano la cultura contemporanea: libertà, differenza

⁷⁰ Cfr. R. Ortner, *Der Homo oeconomicus als Subjekt feministischer Bildung? Subjekt- und Ökonomiekritik in feministischen Bildungstheorien*, PapyRossa Verlag, Köln 2004 (sull'*homo oeconomicus* come soggetto maschile: pp. 22 ss.); *Feministische Bildung im Land des "Homo oeconomicus"?*, «Politix» (Institut für Politikwissenschaft Wien), 16, 2004, pp. 26-27; *Der Homo oeconomicus feministisch gebildet? Eine neoliberale Herausforderung für das Subjektverständnis feministischer Bildungstheorie*, in E. Borst, R. Casale (hrsg.), *Ökonomien der Geschlechter*, Verlag Barbara Budrich, Opladen & Farmington Hills 2007, pp. 29-44.

⁷¹ Gabriele Michalitsch, cui Ortner in parte si rifà, parla più in generale di *engendering economics*, cioè di ripensare un po' tutte le categorie della scienza economica come radicate in un cultura eminentemente maschile (G. Michalitsch, *Engendering Economics. Grundlagen feministischer Ökonomie*, «Kurswechsel. Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen», 1, 2002, pp. 10-21).

⁷² Gli ovvi riferimenti sono: M. Horkheimer, T.W. Adorno, *Dialektik der Aufklärung. Philosophische Fragmente*, Querido Verlag, Amsterdam 1947 (trad. it. *Dialettica dell'illuminismo*, Einaudi, Torino 1966) e M. Horkheimer, *Eclipse of Reason*, Oxford Univ. Press, New York 1947 (deutsche Ausg. *Zur Kritik der instrumentellen Vernunft*, Fischer Verlag, Frankfurt/M 1967; trad. it. *Eclissi della ragione. Critica della ragione strumentale*, Einaudi, Torino 1966).

⁷³ R. Ortner, *Feministische Bildung im Land des "Homo oeconomicus"?*, cit., p. 26.

(di genere), concorrenza⁷⁴. Ricalcato com'è su una certa ideologia del maschile, tale concetto delinea un individuo predisposto alla competizione aggressiva e, ciò che è peggio, privo di legami affettivi tali da condizionarne le preferenze. Un individuo siffatto non solo terrà un comportamento 'razionale' freddamente rivolto alla massimizzazione dell'utile, ma difficilmente potrà considerare 'utile' ciò che non risulta monetizzabile sul mercato. Da ciò l'esclusione di tutti i comportamenti che non producono salario, profitto o rendita: comportamenti che divengono, nella prospettiva dell'*homo oeconomicus*, una specie di *terra incognita*: un territorio che gli economisti hanno trascurato di cartografare. Fatto sta – osserva l'autrice, che proprio nelle «forme di lavoro non mediate dal mercato» (*nicht-marktvermittelte Werk*) consiste una parte cospicua del contributo delle donne all'economia: per es. il c.d. lavoro di cura⁷⁵. Dal quale deriva la quota forse principale di quei «beni relazionali» che la nuova economia sta finalmente imparando a riconoscere. Viceversa, l'economia tradizionale rende tutto ciò praticamente invisibile. E tanto meglio passibile di «sfruttamento» (*Verwertung*) quanto meno passibile di conoscenza e di misura. Uno sfruttamento d'altronde che sarà razionale dal punto di vista dell'*homo oeconomicus*, ma non necessariamente – anzi, di rado – dal punto di vista sociale complessivo; per la semplice ragione che nel modello dell'utilitarista razionale (*das Modell des nutzkalkulierenden Mann*), l'uomo (*Mensch*) viene fatto coincidere col maschio (*Mann*).

C'è dunque per chi utilizza questo modello un ampio territorio sconosciuto. Per esplorarlo, il primo passo sarà quello di ammettere che esso esista; il secondo, egualmente necessario, sarà quello di ammettere che non lo conosciamo già. Tutto al contrario di come fa l'*economic approach* di Gary Becker, cui l'autrice imputa di riconcepire qualunque plesso di transazioni sociali negli stessi termini concettuali del mercato, cioè di nuovo secondo il *Modell des nutzkalkulierenden Mann-Menschen*.

In conclusione l'autrice si chiede come possa una pedagogia economica d'ispirazione femminista riportare con i piedi per terra questa rappresentazione distorta del mondo, e risponde che forse tale revisione resta affidata allo «sforzo di mantenere aperta la distanza tra gli individui concreti e la nozione astratta di 'soggetto', per mettere a fuoco nel soggetto ciò che risulta non-identico (*das 'Nichtidentische'*)»⁷⁶.

⁷⁴ Ortner si rifà in ciò a un articolo di Heike Kahlert, *Freiheit, Differenzierung, Konkurrenz. Kommerzialisierung der Bildung in der Marktgesellschaft*, «Erziehung heute», 4, 2002, pp. 18-22.

⁷⁵ Sulla esclusione del lavoro di cura dal paradigma economico tuttora dominante, rimando al lavoro di B. Casalini, *Schiavitù domestica e mercificazione del lavoro di cura in epoca di globalizzazione*, in T. Casadei, S. Mattarelli (a c. di), *Schiavitù*, FrancoAngeli, Milano 2009 (online: <<http://archiviomarini.sp.unipi.it/186/1/servitdomestica.pdf>>).

⁷⁶ R. Ortner, *Feministische Bildung im Land des "Homo oeconomicus"?*, cit., p. 27.

Col queste parole Rosemarie Ortner fa esplicito riferimento alla gno-seologia critica di Adorno, in particolare a quella nozione di non-identità (*Nichtidentität*) che sta al cuore della «dialettica negativa»⁷⁷. Diceva Adorno: non possiamo fare a meno di pensare per concetti, però mai bisogna dimenticare che il concetto è sempre in rapporto con l'aconcettuale, che esso è solo un ritaglio della realtà, e che insistere più di tanto sull'autarchia del concetto assolve a fini di dominazione più che di conoscenza. Nessun oggetto concreto è mai realmente omogeneo né mai chiuso 'in sé' come i termini che usiamo per definirlo farebbero pensare; anzi, qualunque oggetto è sempre *più e altro* che non dica il suo concetto. È ben difficile perciò che le sintesi trovate a livello puramente concettuale (quella che Adorno chiama *positive Dialektik*) possano mai trovare riscontro nel mondo reale. L'unico modo in cui i concetti possono padroneggiare il mondo e metterlo in ordine è purtroppo quello dell'utopia, eventualmente imposta con mezzi autoritari o totalitari (quando la politica reprime nella pratica ciò che il pensiero non riesce a includere nella teoria). Di contro, la *negative Dialektik* sa bene che la domanda 'che cosa è?' va ben al di là della domanda 'in quale categoria sta?'. Ed è pure tragicamente consapevole che, sopra tutto nel campo sociale, ogni tentativo di far coincidere l'oggetto col suo concetto (di 'normalizzarlo', per così dire) comporta una crescita della sofferenza fra le persone.

Nichtidentisch, d'altronde, non sono solo quegli oggetti e quelle relazioni che l'economia politica concepisce nella forma esclusiva della merce, bensì anche i soggetti che quegli oggetti producono e di quelle relazioni sono protagonisti. E non solo rispetto al concetto che di loro si fa la teoria economica, ma perfino rispetto al concetto che essi sono sospinti a farsi di se stessi. Nel recupero di questa non-identità Adorno faceva consistere la critica dell'ideologia. Dove l'ideologia viene intesa nel senso filosofico-sociale di Marx, però anche nel senso psico-sociologico di una conformistica tendenza di massa verso quella che potremmo definire una 'auto-normalizzazione'.

Che dire a questo punto?

Ortner ha certo ragione nell'enfatizzare la costituzione segretamente maschile dell'*homo œconomicus*, e bisogna ringraziare l'analisi di genere per aver messo in luce questo aspetto ulteriormente ideologico di un modello che, solo qualche anno fa, si sarebbe detto – in maniera pittoresca, ma non a torto – 'fallo-centrico'. Viene di nuovo in mente quel romanzo di Adam Haslett, *Union Atlantic*, dove una disputa in qualche modo emblematica oppone un uomo, l'ex soldato Doug Fanning, virile personificazione dell'*homo œconomicus* (versione esuberante ed estrema) e una donna, la tranquilla ma niente affatto mite signora Graves⁷⁸.

⁷⁷ Cfr. T.W. Adorno, *Negative Dialektik*, Suhrkamp, Frankfurt/M 1966; trad. it. *Dialettica negativa*, a c. di S. Petrucciani, Einaudi, Torino 2004.

⁷⁸ Sul romanzo di Haslett rinvio a quanto detto nel cap. 3, § 3.

Qualche perplessità può destare la conclusione: laddove l'autrice sembra condividere la denuncia adorniana del carattere *fatalmente* forzato, e in un certo senso 'violento', di *tutti* i concetti. Non solo perché dimostra troppo (se tutto è ideologico, nulla lo è), ma perché la scienza – di qualunque cosa si occupi, economia o altro – non può fare a meno, in quanto scienza, di astrazioni concettuali. La questione resta semmai

1. che tali astrazioni siano ben congegnate,
2. che comunque siamo consapevoli che mai esse possono essere uno specchio della realtà, ma sempre rimangono una rappresentazione parziale e approssimativa.

Adorno per primo lo sa (e lo dice), ma lo sa anche Rosemarie Ortner. La quale, forse non a caso, nell'evocare la dimensione *nichtidentisch* dell'*homo æconomicus* (nella fattispecie quella dimensione femminile-relazionale dell'agire economico che nel modello risulta 'rimossa') si rivolge sì alle scienze economiche, ma soprattutto – nell'immediato – alle scienze dell'educazione: affinché nuove pratiche formative producano, nel prossimo futuro, economisti ed economiste capaci di concettualizzare la razionalità del soggetto in termini diversi e più inclusivi.

13. *Que reste-t-il?*

Sorgono a questo punto due domande, connesse fra loro.

Prima domanda: quali versioni dell'*homo æconomicus* si salvano dalla critica *a priori* dei filosofi e degli scienziati sociali, per restare in qualche modo plausibilmente utilizzabili da una teoria della decisione (salvo verifiche successive, tutte da farsi)?

Seconda domanda: come mai, nonostante le critiche, le versioni sostantive e meno plausibili hanno avuto tanto successo?

Per quanto riguarda la prima, la risposta è ovvia. Si salvano quelle antropologicamente meno impegnative: le «utili finzioni» di carattere metodologico-formale. Sempreché – s'intende – siano davvero utili. Al quale fine bisogna *precisarle meglio* (a cominciare dalle premesse psicologiche, che sono spesso vecchie e poco plausibili) e anche *relativizzarle* (deponendo la pretesa di farle valere in qualunque contesto storico-sociale). Insomma: si salvano, a mio avviso, quelle versioni (rivedute) dell'*homo æconomicus* che sono pensate come consapevoli astrazioni nel quadro di un individualismo metodologico di tipo weberiano. Niente a che fare, dunque, con l'individualismo forte: si tratta piuttosto di una teoria dell'azione, ma – si badi bene – di una teoria dell'azione che non presume di valere sempre e dovunque, né per qualunque tipo d'identità sociale. Lo stesso Weber in *Economia e società* (1922) ammetteva tranquillamente che l'economia (*Ökonomie*) ha bisogno di astrazioni di tal fatta, per es. per descrivere in sintesi il comportamento dell'«imprenditore», ma nel contempo metteva in chiaro che l'«uomo eco-

nomico razionale» va inteso come soggetto tipico-ideale dell'economia *moderna*, cioè di una economia (*Wirtschaft*) che presuppone la separazione e la prevalenza dell'economico-politico dall'economico-domestico, e ciò al termine di un lungo processo storico di «razionalizzazione» che investe sia l'ambito politico sia quello domestico (ma l'uno più dell'altro)⁷⁹.

Cadono invece quelle versioni dell'*homo œconomicus* che pretendono di raggiungere l'essenza dell'umano (laddove descrivono, invece, quella che va piuttosto ritenuta una *patologia* della vita economica e/o una peculiare forma del «carattere» fra tante altre). In questo senso bisogna dare ragione al vecchio Eduard Spranger (1882-1963), un filosofo e psicopedagogo a lievo di Dilthey. Infatti, già nel 1914, Spranger considerava l'*ökonomische Mensch* – vale a dire «chiunque mette in primo piano, in ogni sfera della vita, il valore di utilità» – come *una* delle sei possibili «forme di vita» (*Lebensformen*), né meglio né peggio delle altre cinque (caratterizzate dal prevalere di valori diversi)⁸⁰.

Va pur detto che – fra le versioni antropologico-sostantive – quelle 'deboli', sia ristrette alla sfera economica sia allargate ad altre sfere (ma non tutte), conservano un qualche interesse. Anche qui però appare necessario riformularle in maniera meno generica e più convincente.

Per essere più chiari: talune astrazioni indeterminate come l'immagine dell'egoista razionale o del 'piccolo scozzese interno' conservano una qualche verità come descrizione di massima del comportamento vincente entro certe condizioni storico-sociali, e divengono ideologiche solo per il fatto di sacralizzare quelle condizioni e/o di presumerle naturali ed eterne. Lo stesso Marx non negava che certe astrazioni dell'economia politica fossero in qualche modo valide; solo invitava, nella famosa *Introduzione* del 1857, a considerare quelle astrazioni (e le leggi con esse formulate dagli economisti) come il prodotto di specifiche condizioni storiche (piuttosto che come espressione di una legalità naturale) e dunque valide, sì, ma con la precisazione che «posseggono la loro piena validità solo per ed entro queste condizioni»⁸¹.

⁷⁹ Cfr. L. Cavalli, *Max Weber: religione e società*, il Mulino, Bologna 1968, p. 162.

⁸⁰ E. Spranger, *Lebensformen. Geisteswissenschaftliche Psychologie und Ethik der Persönlichkeit*, Niemeyer, Halle 1914 (Neomarius Verlag, Tübingen 1950, p. 148). Ricordo che le sei *Lebensformen* di Spranger (col relativo valore che le caratterizza) sono: teoretica (verità), economica (utile di ritorno), estetica (armonia delle forme), sociale (amore degli altri), politica (potere) e religiosa (unificazione cosmica).

⁸¹ K. Marx, *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie [Einleitung+Rohentwurf]*, 1857-58; trad. it. *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, La Nuova Italia, Firenze 1968, p. 32. Le tesi della *Einleitung* (scritta nel 1857, ma inedita fino al 1903) vengono riprese nella *Kritik der politischen Ökonomie* (pubblicata nel 1859). Va pur detto che l'esigenza qui posta di costruire le astrazioni necessarie alla teoria economica (quali 'lavoro' o 'popolazione') come «sintesi di molte determinazioni» compariva *de facto* già dieci anni prima: nel *Manifesto*, laddove Marx ed Engels rispondono, a chi li accusa di voler abolire la famiglia, che quel che dev'essere abolito è la famiglia *borghese*.

Da questa esigenza già presente in Marx derivano le proposte di Korsch, teorico del «principio di specificazione storica», di Della Volpe, teorico della «astrazione determinata» (che non coincide con l'*Idealtypus* weberiano, ma pare ad esso molto vicina), e, con specifico riferimento all'*homo æconomicus*, anche di Gramsci, teorico di una (ristretta) pluralità di *homines æconomici* come figure sì tipiche, ma limitatamente – ognuna di esse – a una certa formazione economico-sociale o quanto meno a un certo modo di produzione.

Resta il fatto che, per trasformare un'astrazione indeterminata in astrazione determinata, occorre un modello teorico-generale che funga da cornice: un modello che includa costanti psicologiche, ma anche variabili antropologico-culturali e psicosociali (seppure qualitative), dal quale diverse specificazioni storiche siano deducibili secondo il valore assegnato a ciascuna variabile. E fors'anche un meta-modello più ampio (qualcosa come il «carattere sociale» di Fromm), dove le disposizioni economiche non sono che un aspetto.

Non ho bisogno di aggiungere che questo lavoro, per l'*homo æconomicus*, resta tutto da fare. E che, presumibilmente, le integrazioni o correzioni che si rendono necessarie riguardano sia le variabili psicosociali e antropologico-culturali, sia le costanti di tipo psicologico puro, così da tenere conto di quanto la psicologia economica – quella vera, degli ultimi anni – ha nel frattempo messo in luce. Solo così sarà possibile uscire da una serie di paradossi (come quelli discussi in margine alle tesi di van der Rijt) ed evitare, tuttavia, di ricadere nell'ideologico. Con la possibilità, anzi, di produrre autentica conoscenza: al servizio dell'economia, ma non soltanto di essa (tutte le scienze sociali sono potenzialmente interessate). Perché solo quando abbiamo astrazioni ben congegnate possiamo metterle in relazione fra loro, alla ricerca di una qualche legalità del sociale.

14. Antonio Zanfarino: l'economicismo come rischio del liberalismo

Facciamo un esempio: quella variante intensificata che, fra serio e faceto, ho chiamato *homo æconomicus æconomicus* (cfr. cap. 3, § 2.3). Nella sua absolutezza, questa immagine – lo si è visto – è irrealistica. Un individuo siffatto – perfettamente egoista perfettamente razionale e, per giunta, incapace di concepire finalità che non siano monetizzabili – non è plausibile: né come approdo di una evoluzione naturale, né come approdo di una evoluzione storica. Come negare tuttavia che questa stessa immagine, intesa come descrizione non già dell'uomo bensì del soggetto borghese-moderno, nasconda un qualche granello di verità? Non sempre né dovunque, certo: solo in talune situazioni, ma quali?

Rispetto all'*homo æconomicus*, l'*homo æconomicus æconomicus* appare caratterizzato da due intensificazioni:

- a. la sua è una *razionalità rigida*, non solo perché perfetta, ma perché impenetrabile da qualunque genere di sentimento morale;

- b. inoltre, la sua visione del mondo, ben più che economica, si fa *economicistica* nel senso – direbbe Zanfarino – che le finalità economiche da lui perseguite cessano di essere «fini intermedi» per farsi fini assoluti.

Divenuta fine a se stessa, l'economia non sa più valersi «degli apporti positivi che l'inutilitarismo e il non profitto danno all'economia globale della vita»⁸². Naturalmente questo non succede mai veramente e fino in fondo per nessuno; lo impedisce (come vedremo meglio nel cap. 9) la costituzione psicobiologica dell'*homo sapiens sapiens*, che non può essere e non sarà mai *æconomicus æconomicus*. Tuttavia, possono esserci frangenti storici e situazioni in cui un tipo umano vagamente rassomigliante a ciò di cui stiamo parlando (razionalità rigida ed economicismo) trova condizioni favorevoli alla sua proliferazione. Secondo Antonio Zanfarino, ciò che favorisce il dilagare dell'economico nel cervello e nel cuore della gente è *la mancanza di guardie sul confine tra economia e politica, cioè la mancanza di regole* (discorso oggi di estrema attualità). Non si tratta evidentemente di schiacciare la sovranità economica del Mercato con quella politica dello Stato, né di sostituire – come vorrebbero i regimi totalitari – all'uomo tutto economico un uomo tutto politico: le guardie devono esserci da tutte e due le parti del confine. Le regole che Zanfarino auspica sono quelle di uno Stato costituzionale e, prima ancora, di una «società costituzionale», «impegnata a tutelare l'economia dalle arbitrarie interferenze del potere politico e insieme a proteggere la politica dagli indebiti condizionamenti del potere economico». Se regole di questo tipo sussistono, vedremo prevalere – nel conoscere e nel fare economico – «forme flessibili di razionalità»; se non sussistono, vedremo invece «la mercificazione del non mercificabile e la negoziazione del non negoziabile»⁸³.

È questo l'«economicismo». Si tratta, secondo Zanfarino, di un rischio in qualche modo perenne, che consiste nella presunta autosufficienza del liberalismo, nel suo farsi una cultura chiusa in se stessa, nel suo farsi una ideologia a tutto campo sorda al dialogo con le altre culture (ciò che Galino chiama «neo-liberalesimo» e altri «mercatismo»: cfr. cap. 7, nota 4). Un rischio – sia chiaro – opposto e simmetrico a quell'iper-politicismo di cui si ammala, invece, il socialismo quando ceda alla tentazione di un'analogia chiusura⁸⁴.

⁸² A. Zanfarino, *La società costituzionale*, cit., p. 51.

⁸³ Ivi, pp. 50-51.

⁸⁴ Quello che per il socialismo è solo un *rischio*, nei regimi totalitari si fa *certezza*. In essi l'iperpoliticismo trionfa e, per così dire, l'*homo politicus* uccide quello *æconomicus* (anziché trovare con esso un'armoniosa integrazione). È questa la tesi che, con precipuo riferimento al fascismo e al nazismo, sosteneva – già nel 1939 – un giovane economista che fu anche pioniere degli studi sul totalitarismo: quel Peter F. Drucker (1909-2005) che oggi viene soprattutto ricordato come autore del termine-concetto di «lavoratori della conoscenza». Cfr. P.F. Drucker, *The End of Economic Man: A Study of the New Totalitarianism*, The John Day Co., New York 1939.

L'interesse di questo discorso, a mio avviso, sta nell'intuire che non sono solo i regimi totalitari a volere l'Uomo Nuovo. Anche i regimi liberali, quando il liberalismo diventa esso stesso una visione del mondo chiusa, finiscono col mirare a qualcosa del genere. E – paradossalmente – il fatto che questa riforma antropologica non sia dichiarata come scopo, che spesso non sia neppure consapevole, e che sia perseguita con mezzi *soft* anziché imposta col terrore, le conferisce – rispetto all'Uomo Nuovo del totalitarismo – una qualche maggiore possibilità di successo. Infatti: lo stalinismo, il nazionalsocialismo, *ricattano*; il neo-liberalesimo, il mercatismo, *corrompono*.

In effetti, ciò di cui sto parlando è una corruzione del carattere, una corruzione di massa che investe interi ceti sociali e importanti categorie professionali. In altri termini: di pari passo con l'espansione imperialistica del mercato al di fuori dei propri confini, *ciò cui si assiste nel liberalismo disfrenato e senza regole è la diffusione di un certo tipo di carattere*: quello che sorregge e razionalizza la posizione di coloro che da quella espansione senza freni traggono vantaggio. Come dire: l'*homo æconomicus æconomicus* non è né sarà mai una descrizione fedele della natura umana, ma potrebbe diventare la descrizione idealtipica di quella oligarchia finanziaria che l'epoca nostra va producendo: dei suoi valori di gruppo, della sua compiaciuta psicologia. Ed è questa, direi, la ragione principale per cui la critica dell'*homo æconomicus* non riguarda solo le scienze sociali, ma coinvolge la filosofia politica.

CAPITOLO 7

LA 'SCUOLA PSICOLOGICA' ESPELLE LA PSICOLOGIA DALL'ECONOMIA

1. *Le ritrovate fortune dell'homo œconomicus come surrogato della psicologia*

Dall'*homo œconomicus* messo in pratica, seppure entro gruppi ristretti, torniamo alla teoria generale: all'ambizione ricorrente di produrre descrizioni dell'uomo com'è. A questo riguardo avevamo sollevato due domande (cfr. cap. 6, § 13). Alla prima – quali versioni si possano salvare, e come – abbiamo in parte risposto. La seconda domanda – perché mai, nonostante le critiche, le versioni sostantive e meno plausibili abbiano avuto tanto successo – è rimasta in sospeso. In effetti, qui la risposta è meno ovvia.

A mio avviso, un certo tipo di critica filosofica dell'*homo œconomicus* sortisce l'effetto paradossale di rinforzarne le versioni meno convincenti. Agli economisti – mi si perdoni l'assurda generalizzazione, un po' volgare – piace da morire sentirsi gli alfiери del realismo: gli unici che, senza perdersi in chiacchiere, vanno al sodo. E quanto più sentono autori gentiliani che rivendicano le ragioni della comunità politica, autori marxisti che riportano le categorie economiche alla storia sociale, autori maussiani che teorizzano addirittura la priorità del dono, tanto più si convincono che solo gli interessi dell'individuo sono in definitiva quello che conta. Ognuno tira l'acqua al suo mulino, si dirà. Ma c'è dell'altro, qualcosa di più sottile: un effetto compensativo.

Secondo me, le fortune dell'*homo œconomicus* sono andate di pari passo col crescere della distanza fra economia e psicologia. Perché, bene o male, l'economia non può fare a meno di una psicologia. Viceversa, molte critiche filosofiche tendono, lo si è detto, a buttare via il bambino con l'acqua sporca: nel momento che privano l'economia dell'*homo œconomicus*, la distolgono anche da qualunque psicologia. Questo è abbastanza vero ed evidente per le critiche d'impianto idealistico o materialistico-storico (i rapporti dell'idealismo e del marxismo con la psicologia sono tradizionalmente pessimi); ma è più che mai vero, benché meno evidente, per le critiche afferenti da quella che viene pur detta la «scuola psicologica» degli economisti austriaci.

2. Buone intenzioni: la riduzione della psicologia economica a prasseologia

Ovvio che queste critiche afferenti dall'interno della disciplina siano state quelle più ascoltate o meno inascoltate. Ma sta di fatto che, paradossalmente, nella «scuola psicologica» di psicologico non c'è nulla tranne il nome; mentre c'è, forte ed esplicito, un invito agli economisti a disfarsi di ogni psicologia economica. La prasseologia di Menger, Mises e Hayek non è una psicologia economica, né una psicologia *tout court*, bensì un sapere *a priori* di tipo kantiano che dell'agire considera solo le forme. Nonostante i suoi interessi personali in materia psicologica, nessuno più di Hayek allarga il fossato fra psicologia e scienze sociali; sostenne infatti che la psicologia guarda essenzialmente alle motivazioni dell'azione individuale, mentre alle scienze sociali compete indagare le combinazioni involontarie che ne derivano. Si delinea così una netta divisione di competenze, garantita da confini invalicabili. La *prasseologia* si occupa dell'azione in quanto tale, al di qua del soggetto empirico che la decide: l'ordinalità delle preferenze (quali che siano), la natura decrementale dell'utilità marginale, sono forme trascendentali del puro volere che vengono ad aggiungersi a quelle dell'io puro di Kant¹. E questo è tutto ciò che resta dell'*homo oeconomicus*: una forma vuota dell'agire, prescissa da ogni pulsione e da qualunque desiderio. La *psicologia empirica* guarda invece, essa sì, al concreto volere dei singoli individui, cioè alle preferenze empiricamente rilevabili. Ma di esse nulla possiamo dire in generale se non che sono assolutamente soggettive. A questo punto, le *scienze sociali* possono solo assumere le preferenze espresse nell'azione degli individui come un dato ultimo (soggettivamente voluto ma, dal loro punto di vista, 'oggettivo' e non ulteriormente indagabile)²; ad esse, economia in testa, non compete che d'indagare gli effetti non-voluti che derivano dall'aggregarsi delle volizioni individuali. Tipo: se la domanda cresce più dell'offerta, il prezzo cresce. L'economia non deve – per Hayek – contaminarsi con la psicologia empirica, ma solo avvalersi della psicologia teoretica implicita nella prasseologia; né deve cercare di formulare leggi empiriche, ma cercare piuttosto il rigore di un sistema deduttivo (lo diceva già von Mises). Se facesse diversamente, cadrebbe nello «scientismo», cioè nell'indebita imitazione delle scienze naturali³.

¹ Bisogna dar atto a Hayek che queste forme *a priori* lo studioso austriaco non si contenta di assumerle come 'trascendentali' nel senso kantiano, ma le ipotizza – ben a ragione – radicate nel corpo ed originate dall'evoluzione. Cfr. F.A. von Hayek, *The Sensory Order. An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*, 1952; trad. it. *L'ordine sensoriale. I fondamenti della psicologia teorica*, a c. di F. Marucci e A.M. Petroni, Rusconi, Milano 1998.

² «È in questo soggettivismo che consiste l'oggettività della nostra scienza» (L. von Mises, *Human Action*, cit.; trad. it. cit., p. 22).

³ Per Hayek, fautore di un individualismo sia metodologico che axiologico, lo «scientismo» è detestabile tanto in teoria (come indebita traslazione del posi-

3. Effetti paradossi: la prasseologia come forma vuota dove irrompono contenuti ideologici

Facile a dirsi. In realtà – lo ripeto – per non restare appesa nel nulla, l'economia non può fare a meno di una qualche psicologia. E quanto meno può giovare di una psicologia vera, tanto più deve appoggiarsi a una psicologia finta. Ed ecco: nella forma vuota dell'agire, buona per qualunque pulsione e qualunque desiderio, irrompono contenuti solo supposti. Da ciò l'*homo œconomicus* (versione ampia di carattere sostantivo) come surrogato della psicologia individuale e il darwinismo d'accatto (versione intensificata) come surrogato della psicologia sociale. Psicologie *ad hoc*: discutibili, sbagliate, ideologiche, ma provvisoriamente rassicuranti.

I grandi teorici della scuola austriaca dell'economia non sono personalmente responsabili di questa sostituzione: essi stanno, giova ripetere, fra coloro che rifiutano l'astrazione detta *homo œconomicus*. Sbagliarono tuttavia, a mio avviso, nel contrapporre la psicologia teoretica (compatibile con l'economia) alla psicologia empirica (incompatibile con essa). La psicologia è una, non può essere scienza solo di forme o solo di contenuti, ed è comunque molto più che la scienza delle motivazioni individuali. Nel proclamarla *esterna* allo studio dell'agire economico e per essa *poco interessante* (che altro dire delle motivazioni, se non che sono «soggettive?»), Ludwig von Mises e F.A. von Hayek ritennero forse di fare come Immanuel Kant: purificare l'economia dalla psicologia empirica così come quello aveva purificato la filosofia dall'antropologia pragmatica. Ma l'economia non è la filosofia. E sospingendo la ricerca economica a tagliare i ponti con la ricerca psicologica, e gli economisti a farsi 'psicologi' essi stessi, gli austriaci *senza volere* concorsero ad aprire una voragine. Una voragine dove tanti sono caduti e che tanti altri, per non sprofondare, hanno cercato di colmare alla bell'e meglio. Compresi taluni ammiratori di Mises (come Rothbard) e di Hayek (come Friedman). L'ironia della sorte ha voluto che, specialmente in America, proprio la filosofia delle ricombinazioni involontarie producesse con le sue idee un effetto assolutamente non-voluto: l'improbabile ricombinazione del razionalismo critico col vitalismo, del soggettivismo delle preferenze economiche con l'oggettivismo dei valori esistenziali. Nasce così una ideologia tappa-buchi, che sostituisce la psicologia empirica con una cinica *Weltanschauung* del tipo 'questo è l'uomo, così va il mondo'. Una ideologia dal successo garantito,

tivismo dalle scienze naturali a quelle sociali) quanto in pratica (come atteggiamento dell'«ingegnere sociale» che, presumendo di conoscere le leggi della società, si pretende capace di progettare la vita degli altri). Cfr. F.A. von Hayek, *The Counter-Revolution of Science. Studies in the Abuse of Reason*, Free Press, Glencoe (Ill.) 1952; trad. it. *L'abuso della ragione*, Vallecchi, Firenze 1967. Fra i maggiori studiosi di Hayek e della scuola austriaca è giusto ricordare Raimondo Cubeddu, autore di innumerevoli saggi su questi argomenti (per es. *Friedrich A. von Hayek*, Borla, Roma 1995).

perché vicina al senso comune e, soprattutto, funzionale alle esigenze di rapina del mercatismo⁴, dell'anarco-capitalismo⁵, del turbo-capitalismo⁶,

⁴ Con 'mercatismo' s'intende una sorta di *religione del mercato*, professata dalle fondazioni della nuova destra americana ed essenzialmente fondata sul dogma del mercato (possibilmente senza regole) come unica forma legittima ed efficace di allocazione delle risorse. L'ideologia del mercatismo parte negli anni Ottanta, con la *deregulation* selvaggia delle economie nazionali. Cui segue, di lì a poco, un'analogia insofferenza per qualsivoglia regola sul piano internazionale: quello che Stiglitz ha chiamato il «fondamentalismo del libero mercato», con particolare riguardo al mercato finanziario (J. Stiglitz, *Making Globalization Work*, W.W. Norton & Co., New York 2006; trad. it. *La globalizzazione che funziona* Einaudi, Torino 2006). L'invenzione del termine 'mercatismo' viene talora attribuita all'italiano Giulio Tremonti (*La paura e la speranza. Europa: la crisi globale che si avvicina e la via per superarla*, Mondadori, Milano 2008). In realtà, di *marketism* si parlava anche prima, ma si deve riconoscere al nostro ex ministro dell'economia di avere fortemente concorso a focalizzare gli aspetti negativi del fenomeno: *in primis*, la de-rubricazione del cittadino a consumatore senza difese. Non mi convince, tuttavia, la definizione tremontiana del mercatismo come una singolare sintesi di liberismo e comunismo (di cui la Cina sarebbe la perfetta realizzazione). Secondo Luciano Gallino, invece, il mercatismo non è che uno fra gli ingredienti di una ideologia più vasta: il 'neo-liberalesimo' (così chiamato, suppongo, per distinguerlo dal 'liberalismo' autentico). Si tratta, secondo il sociologo torinese, di una vera e propria visione del mondo, che include: (1) «una *teoria politica*, la quale asserisce in modo categorico che la società tende spontaneamente verso un ordine naturale» e si oppone, pertanto, verso qualunque 'interferenza' del potere politico (senza in ciò fare differenza alcuna fra potere autocratico e potere democratico); (2) una *dottrina economica* che, reputando necessaria una crescita senza limiti del PIL e dei consumi, affida tale crescita all'auto-regolazione del mercato (dove qualsivoglia tipo di rischio è supposto integralmente calcolabile); (3) una *teoria dell'istruzione*, il cui solo scopo consisterebbe nel «conferire all'individuo competenze professionali tali da renderlo produttivamente occupabile»; infine (4) una *teoria inversa dei beni pubblici*, secondo cui di qualunque bene la comunità abbia bisogno per sussistere e civilmente convivere viene ritenuta più efficiente la produzione privata. Insomma, una specie di 'teoria del tutto' che, secondo Gallino, «è alla base della crisi economica dei primi anni 2000; di quella cominciata nel 2007; degli immensi costi già inflitti in precedenza a quattro quinti della popolazione mondiale e al pianeta». Cfr. L. Gallino, *Crisi finanziaria o crisi di civiltà?*, relazione alla II edizione delle "Settimane della politica" (*Ma cos'è questa crisi?*, Università di Torino, 22-27 febbraio 2010); anticipazione (parziale) *online*: <www.controlacrisi.org/joomla/economia/gallino-cosil-neoliberalismo-ha-messo-in-crisi-la-civilta.html>.

⁵ Con 'anarco-capitalismo' s'intende, nel senso giornalistico e più vicino al senso comune, un capitalismo selvaggio e senza regole; nel senso più stretto e filosofico, la dottrina politica di Murray N. Rothbard. Per la quale rimando al sito: <www.ozarkia.net/bill/anarchism/faq.html> (e ai link ivi contenuti).

⁶ L'espressione 'turbo-capitalismo' pare che sia di Edward Luttwak: non un economista puro, ma un geopolitico prestato all'economia. Nella geopolitica, come pure nella 'geoeconomia' da essa ispirata, protagonista è la volontà di potenza, che per definizione non conosce freni. Il commercio per Luttwak è soprattutto conquista: di mercati, naturalmente. Ed è, come la politica, continuazione della guerra con altri mezzi. Cfr. E. Luttwak, *Turbo-Capitalism: Winners and Losers in the Global Economy*, Harper, New York 1999. Fra le critiche più severe della geoconomia – «la

del *cowboy capitalism*⁷. Col plauso paradossale – per ragioni politiche ben più che scientifiche – di tutti coloro che gli austriaci più detestavano in ogni campo (positivisti e monetaristi nelle scienze sociali ed economiche, conservatori e perfino utopisti della *New Right* in politica).

verità è che Luttwak non sa quasi nulla di moderna economia, dopo tutto non è il suo campo» – ricordo un vecchio articolo di Robert M. Solow (Nobel per l'economia 1987) sulla «New York Review of Books»; trad. it. *La colpa è degli altri*, «La Rivista dei Libri», dic. 1994, p. 8.

⁷ Con *cowboy capitalism* s'intendeva, fino a qualche anno fa, semplicemente il modello americano (assolutamente privatistico) rispetto all'economia sociale di mercato, perseguita in Europa. Per una esaltazione ante-crisi di quel modello si veda il libro di Olaf Gersemann, *Cowboy Capitalism: European Myths, American Reality*, pubblicato non a caso dal Cato Institute nel 2004. Oggi, dopo la crisi economico-finanziaria, l'esaltazione del *cowboy* appare un po' meno convinta. Infatti: dove sta oggi il *Wild West*? Sta nel mercato dei derivati finanziari: uno spazio 'selvaggio' senza legge né ordine, e senza alcuno sceriffo in grado d'imporre l'osservanza. Non sono io che lo dico; lo dice Sheila C. Bair, presidente della FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation): cit. in A. Berenson, *A year after a cataclysm litte change on Wall Street* («The New York Times», September 11 2009, p. A1) e in G. Dossena, *Bilancio amaro del NYT: Wall Street non ha pagato* («Il Corriere della Sera», 13 settembre 2009, p. 25). Sheila C. Bair è quella stessa che, nell'imminenza della crisi, aveva pur lanciato un grido d'allarme perché le autorità preposte intervenissero sulla configurazione dei mutui *subprime*: inascoltata! Ciò premesso, ricordo che con *cowboy capitalism* s'intende anche un altro di genere di rapina: ai danni non solo del risparmiatore, ma dei *common goods* e delle generazioni future; insomma, un capitalismo sordo ad ogni richiamo sui limiti naturali dello sviluppo. Mi riferisco all'opposizione fra 'economia del *cow boy*' ed 'economia dell'astronauta' proposta da Kenneth E. Boulding e, sulle sue orme, da Serge Latouche. Cfr. K.E. Boulding, *The economics of the coming spaceship earth*, in H. Jarrett (ed. by), *Environmental Quality in a Growing Economy*, Johns Hopkins University Press, Baltimore 1966, pp. 3-14; S. Latouche, *Petit traité de la décroissance sereine*, Mille et une Nuits/Arthème Fayard, Paris 2007; trad. it. *Breve trattato sulla decrescita serena*, Bollati Boringhieri, Torino 2008.

CAPITOLO 8

IL DARWINISMO D'ACCATTO, PASTICHE E SURROGATO DELLA PSICOLOGIA SOCIALE

1. *Un'antropologia metafisica (messa al posto della psicologia)*

Quella che identifico come versione intensificata dell'*homo œconomicus* (l'egoista spietato) integra – voglio ricordarlo – un'antropologia forte, al servizio di nulla meno che una visione del mondo. Non ci stupiremo, dunque, che essa sia evocata da coloro che si riconoscono nelle posizioni di cui sopra. L'economia, quanto più sporca si fa in pratica, tanto più pura si vuole in teoria e, tagliati i ponti con la psicologia sociale e con ogni altra scienza sociale, bisognerà pur farsi una idea di 'com'è l'uomo, come va il mondo'. Da ciò mercatismo, *cowboy capitalism*, ecc. Di questa antropologia, pseudofilosofica oltre che pseudopsicologica, sarà meglio sgombrare subito il campo: tali e tante sono le critiche che suscita nella filosofia autentica e nei teorici delle scienze umane.

La prima osservazione è di ordine epistemologico. La trasformazione dell'utilitarista razionale (a valere sul piano metodologico) in egoista spietato (supposto esistere nella realtà) equivale alla trasposizione dell'*homo œconomicus* da idea regolativa della ragion pratica in idea costitutiva della ragion pura; anzi, in idea metafisica della ragione speculativa. E trasforma quella che doveva essere una mera ipotesi di lavoro, al più un tipi ideale, in una specie di orrenda caricatura.

Sul piano di una storia delle idee, vale la pena di soffermarsi a vedere come ciò sia successo, cioè: quali ingredienti teorici confluiscono in essa.

2. *'Adam F. Hobwin', antropologo di riferimento del turbo-capitalismo*

Ben diversamente da ogni tipo di approccio schiettamente e seriamente evolucionistico, il darwinismo d'accatto di certi ideologi del mercatismo fa una confusione pazzesca. Prima assimilano Darwin a Hobbes, creando un improbabile 'Hobwin'. Poi ci aggiungono un pizzico di Nietzsche, col che nasce un ancor meno probabile 'Friedrich Hobwin'. Nel cui pensiero, ispirato da una mistica del successo, l'imprenditore leonino assume i panni del Superuomo (questa la tesi di Ayn Rand, non a caso maestra di Murray

Rothbard e di Alan Greenspan)¹. Per finire, mettono la teoria hobwiniana a fondamento di uno Smith del tutto immaginario. Nasce così 'Adam F. Hobwin', teorico di riferimento del capitalismo senza freni. Nessuno ne conosce il nome (credo di essere il primo a rivelarlo)², ma tutti gli obbediscono. Gekko, suo inconsapevole profeta, così ne riassume il pensiero: *greed is good* (in *Wall Street I*)³. E per chi non avesse capito: «le bolle sono la forma più pura di darwinismo, fanno fuori il superfluo e ammansiscono il gregge» (*Wall Street II*).

Quel che sopra tutto risulta grottesco nel darwinismo d'accatto (mi riferisco in particolare alla destra repubblicana negli Stati Uniti), è che esso viene proclamato da quelli stessi che – incredibilmente – rifiutano il darwinismo vero in nome del creazionismo, si rifanno al fondamentalismo cristiano, e dichiarano ogni pie' sospinto di non credere nella evoluzione delle specie e di volerne proibire l'insegnamento!⁴

E poi: quante volte abbiamo sentito identificare la competizione di mercato fra soggetti economici col *bellum omnium contra omnes* degli individui nello stato di natura e, naturalmente, la concorrenza con la condizione

¹ Si veda per es. il volume di Ayn Rand, *Capitalism: The Unknown Ideal*, New American Library, New York 1966¹, 1967² (che include tre saggi del giovane Greenspan). Ma naturalmente l'opera principale per capire dall'interno il pensiero della Rand resta il romanzo filosofico *Atlas Shrugged*, Random House, New York 1957; trad. it. *La rivolta di Atlante*, Corbaccio, Milano 2007, tre voll. Sul pensiero di Murray Newton Rothbard, teorico per eccellenza dell'anarco-capitalismo come forma 'naturale' della vita umana, si può leggere: S. Berteia, *Libertà, mercato e anarchia nel pensiero politico di Murray Rothbard*, «Ragion pratica», 20, 2003, pp. 233-252.

² Credevo di essere l'unico che si diverte a rimescolare i nomi dei filosofi, quando mi sono imbattuto nell'articolo di Hartmut Kliemt, *Public choice and political philosophy: Reflections on the works of Gordon Spinoza and David Immanuel Buchanan*, «Public Choice», vol. 125, Nos. 1-2, pp. 203-213 (esso pure dedicato alla questione dell'*homo oeconomicus*).

³ Nel famoso discorso all'assemblea degli azionisti: «Greed, for lack of a better word, is good. Greed is right. Greed clarifies, cuts through and captures the essence of the evolutionary spirit. Greed – mark my words – will save the USA». Gordon Gekko non è che un personaggio immaginario; ma gli speculatori in carne e ossa a cui il film è detto ispirarsi, frasi del genere le hanno dette davvero, e con eguale solennità. Mi riferisco in particolare a Ivan Boesky (*Greed is healthy*, nel corso di una conferenza per la Berkeley Business School: 18 maggio 1986), ma anche a Michael Milken, noto per essere stato 'il re dei *junk bonds*' e sempre citato, nel bene e nel male, come protagonista della *decade of greed*. Insomma: ben al di là del film di Oliver Stone, *Greed is good* è stato il motto inaugurale di un'era; a partire dagli anni Ottanta, quelli che Barbara Ehrenreich (fra le più note esponenti della critica sociale negli Stati Uniti) ha chiamato, parafrasando un altro film, 'i peggiori anni della nostra vita' (B. Ehrenreich, *The Worst Years of Our Lives. Irreverent Notes from a Decade of Greed*, HarperCollins, New York 1990).

⁴ Per una esposizione degli argomenti della destra americana, e per una loro critica sia scientifica che politica, rimando all'articolo di un grande biologo, sulle cui ricerche presto torneremo: Frans de Waal, *I geni di Adam Smith*, «Il Sole 24 Ore», 18 settembre 2011.

dell'*homo homini lupus*!⁵ E quante volte volte abbiamo sentito confondere la «sopravvivenza del più adatto» (che comporta, sia in biologia che in economia, la capacità di mutare a fronte di sfide ambientali) con la «sopravvivenza del più forte» (che non ha bisogno d'innovare proprio nulla)!

I fautori di questo pasticcio sono spesso e volentieri quegli stessi che ancora si compiacciono di evocare l'*homo œconomicus* (dove la forza, attributo naturalistico per eccellenza, si tramuta non si sa come in ragione, facoltà che lo stesso Hobbes considerava *praeternaturalis*). E questa specie di bestione astuto e spietato, l'*homo œconomicus*/versione intensificata, stranamente feroce come un leone e nel contempo razionale come Mr. Spock, viene messo a fondamento del progresso economico e dell'universale benessere (seppure guidato da una *invisible hand*, quella del Mercato). Con ciò dimenticando:

- a. che Nietzsche – quello vero, non quello di Rand – fa coincidere il Superuomo col «bambino che gioca» (ultimo stadio dell'evoluzione umana) e non col Leone (penultimo stadio);
- b. che l'evoluzionismo darwiniano non ha nulla di finalistico (non necessariamente il successo di una specie va a vantaggio dell'ecosistema nel suo complesso);
- c. che Smith, come Hume, ritiene inservibile ogni idea di «stato di natura»;
- d. e soprattutto, che la metafora smithiana della «mano invisibile» riguarda sì il mercato, ma all'interno di una teoria generale (quella dei *Moral Sentiments*) che assume come protagonisti *individui fortemente socializzati* e all'interno di una teoria economica (quella della *Wealth*) che considera divisione del lavoro, mercato e progresso economico come caratteristiche distintive delle *civil societies* (di contro alle *barbarous and savage nations* che, povere d'istituzioni, non progrediscono affatto).

3. Figlioli miei, smithiani immaginari!

Oltre tutto – giova ricordarlo – Smith non ha mai usato questa espressione di *homo œconomicus* che impropriamente gli si attribuisce. Né so quanto realmente pensasse che c'è un piccolo scozzese nascosto dentro ognuno di noi. Credo anzi che se potesse sapere, quel Grande, come – uniti nel suo nome – gli 'smithiani'⁷ facciano consistere la natura umana

⁵ «*Homo homini lupus* è un'affermazione discutibile sulla nostra specie, che parte da presupposti falsi su una specie diversa» (de Waal F., «I geni di Adam Smith», cit. *supra*). A parte ciò, l'identificazione della concorrenza col *bellum omnium* comporta la solita discutibile assimilazione fra *homo œconomicus* e *homo politicus*. Sulle critiche che, con diversi argomenti, vengono rivolte a tale assimilazione rimando a quanto già detto nel cap. 6, §§ 4-6.

nella sola brama di profitti, si metterebbe a picchiare con violenza contro il coperchio della bara⁶.

Tanti anni fa, in un clima ancora segnato dal Sessantotto, uscivano due libri dal titolo provocatorio: il saggio sui «marxismi immaginari» di Raymond Aron e poi, sulle orme di questi, *Figlioli miei, marxisti immaginari* di Vittoria Ronchey⁷. Oggi, in un periodo storico segnato dal trionfo del mercatismo, ci vorrebbe un'altra Ronchey che ne scrivesse il seguito: *Figlioli miei, smithiani immaginari* (anche perché gli pseudo-smithiani di oggi sono spesso gli pseudo-marxisti di ieri)!

Nel frattempo, per ristabilire la verità contro lo stereotipo corrente degli smithiani immaginari, si sono battuti in pochi. *Last not least*, Amartya Sen. L'immagine di uno Smith «profondamente conservatore, intemerato araldo delle virtù del mercato» e «banditore politico di elementari formulette», insomma lo Smith-icona della nuova religione del mercato – spiega Sen – è una creazione ideologica che prende forma «solo nei decenni successivi alla scomparsa del filosofo»: una creazione storica dell'Ottocento, realizzata «attraverso un'errata analisi dell'opera smithiana e un corpus di citazioni estremamente parziale». Basti dire che, ancora nel 1787, Bentham accusava Smith (vivente) di essere irragionevolmente *avverso* al mercato e di concedere troppo spazio alle istituzioni statali! Inoltre – osserva Sen – ciò che nella «interpretazione *standard* del pensiero smithiano» (quella cara alle politiche della scelta razionale) risulta «completamente fuori strada» è ogni tentativo di separare le virtù simpatetiche, buone solo nella sfera etico-sociale, dalle motivazioni *self-interested* del *prudent man*, a valere sempre nella sfera economica. Al contrario, lo stesso Smith «si spinge persino ad affermare che, se la 'prudenza' è 'fra tutte le virtù quella maggiormente utile all'individuo', l'umanità, la giustizia, la generosità e il senso civico sono le qualità più utili agli altri»; dove questa utilità chiaramente serve «non solo per la realizzazione di una società decorosa, ma anche per quella di una economia di mercato florida»⁸.

⁶ La battutaccia sul piccolo scozzese nascosto dentro ognuno di noi è di Walter Bagehot, un classico della teoria politica (cfr. W. Bagehot, *Adam Smith as a Person*, «Fortnightly Review», August 1876; poi in *The Works and Life of Walter Bagehot*, ed. by Mrs. Russell Barrington, vol. VII, Longmans. Green & Co., London 1915). Quella su Smith che, nella tomba, si agita contro gli smithiani è invece di un giovane filosofo tedesco appena asceso alla ribalta internazionale, Richard David Precht (il quale scrive: «Niemand hört, wie Adam Smith, der Gründungsvater der Nationalökonomie, heftig gegen den Sarg klopft») (cfr. R.D. Precht, *Wir wählen uns alle nur selbst*, «Die Zeit», 10 September 2009).

⁷ R. Aron, *D'une Sainte Famille à l'autre. Essai sur les marxismes imaginaires*, Gallimard, Paris 1969; V. Ronchey, *Figlioli miei, marxisti immaginari. Morte e trasfigurazione del professore*, Rizzoli, Milano 1975.

⁸ A. Sen, *Attualità di Adam Smith*, conferenza tenuta al IX Festival Internazionale delle Letterature (a Roma, il 27 maggio 2010): <www.festivaldelleletterature.it/it/testi/37/attualit-di-adam-smith.html>. Fra coloro che, prima di Sen, hanno criticato il mito di uno Smith anarco-liberista: S.J. Pack, *Capitalism as*

Fin qui Sen (in una conferenza del 2010). Fatto sta – troppo spesso lo si dimentica – che Adam Smith, quello vero, non è padre dell'economia politica *soltanto*, bensì *nel contempo* dell'economia politica e della psicologia sociale: sorelle gemelle nella Edimburgo del Settecento. Molti concordano nell'associare al nome di D.H. Mead (1863-1931) un momento di rifondazione della psicologia sociale in senso moderno, ed è vero; ma la *social psychology* di Mead sarebbe letteralmente impensabile senza la *moral philosophy* di Smith.

a Moral System: Adam Smith's Critique of the Free Market Economy, Edward Elgar, Aldershot (U.K.) 1991; W.J. Samuels, S.G. Medema, *Freeing Smith from the 'Free Market'. On the misperception of Adam Smith on the economic role of government*, «History of Political Economy», vol. 37, n. 2, 2005, pp. 219-226.

CAPITOLO 9

IL DARWINISMO VERO: SIAMO ANIMALI, MA NON BESTIE

1. *Psicologia evoluzionistica ed economia evoluzionistica*

Quello che chiamo «darwinismo d'accatto» non ha, ovviamente, molto a che fare con Darwin e con la teoria dell'evoluzione. Tanto meno con quel moderno tipo di approccio, che già da qualche decina d'anni offre un crescendo di contributi importanti alle scienze 'psi' – segnatamente, alla neurologia (Edelman), alla psichiatria (Stevens & Price), alla psicoanalisi (Bowlby) alla psicologia cognitiva (Barkow, Cosmides & Tooby), alla psicologia sociale (Trivers)¹ – e ormai anche alle scienze economiche, dove la *evolutionary psychology* concorre a quel settore di studi detto *consumer behavior*² e assume una rilevanza crescente per chi voglia comprendere le forme della vita economica in generale.

Del resto, con o senza psicologia, esiste ormai un consistente filone di studi noto come economia evoluzionistica (*evolutionary economics*)³.

¹ I nomi fra parentesi si riferiscono a quegli studiosi che, nell'applicare il punto di vista evoluzionistico alle rispettive discipline, hanno avuto un ruolo di pionieri. La letteratura odierna è, in ognuna di queste discipline, ovviamente molto più estesa. Per una introduzione e una sintesi: H. Plotkin, *Evolution in Mind. An Introduction to Evolutionary Psychology*, Penguin Books, London 1997; trad. it. *Introduzione alla psicologia evoluzionistica*, Astrolabio, Roma 2002; A. Tartabini, *Psicologia evoluzionistica. Uomini e animali a confronto*, presentaz. di P. Moderato, McGraw-Hill/Italia, Milano 2003; L. Workman, W. Reader, *Evolutionary Psychology. An Introduction*, Cambridge University Press, Cambridge 2008².

² Fra le opere pubblicate di recente in quest'ambito va ricordata, se non altro per le polemiche cui ha dato luogo, quella di Geoffrey Miller, *Sex, Spent: Evolution, and Consumer Behavior*, Viking, New York 2009. Va pur detto che le critiche arrivano soprattutto da quotidiani e rotocalchi, mentre le difese compaiono su riviste specializzate. Fra i critici: S. Begley, *Don't blame the caveman*, «Newsweek», June 20 2009; D. Brooks, *Human Nature Today*, «The New York Times», June 25 2009; trad. it. *L'imprevedibilità della natura umana contro la psicologia evoluzionistica*, «Il Corriere della Sera», 28 giugno 2009, p. 10. Fra i difensori, G. Saad, *The never-ending misconceptions about evolutionary psychology*, «Psychology Today», <www.psychologytoday.com/blog/homo-consumericus/>, June 22 2009.

³ Mi riferisco a volumi come: H. Hanappi (ed. by), *Advances in Evolutionary Institutional Economics*, Edward Elgar Pub., Cheltenham (Glos. UK) 2008; G.M. Hodgson (ed. by), *Darwinism and Economics*, Edward Elgar Pub., Cheltenham

Nel quadro di questo approccio ciò che ‘competere’ (e nel competere evolve o soccombe) non sono tanto gli individui o le imprese, quanto le forme istituzionali della vita economica. In verità, ‘competizione’ darwiniana e ‘concorrenza’ economica *non* sono sempre la stessa cosa. Ma quanti ideologi del mercatismo lo sanno?

Nel momento stesso in cui fraintendono la competizione per esaltare la concorrenza, essi ignorano – meglio sarebbe dire: censurano – l’esistenza di processi cooperative e tendenze prosociali, egualmente interessanti dal punto di vista evolutivo-adattivo. Processi e tendenze che sempre più la psicologia odierna fa oggetto di uno studio approfondito⁴, mentre la filosofia sociale ci ricorda come questo aspetto dell’umano sia stato sistematicamente ‘rimosso’ dalla teoria e ‘represso’ nella pratica⁵.

Processi cooperativi e tendenze prosociali sono realtà connesse, ma non coincidenti. Degli uni, i processi cooperativi, si può ancora dire che sono solo una forma di egoismo intelligente: una forma di ricerca del *miglior per tutti*, rispetto al *meno peggio per sé*, con riguardo al ‘gioco’ in atto (così dice John Nash)⁶; mentre le altre, le tendenze prosociali, stanno piuttosto negli ambiti della empatia spontanea, della simpatia disinteressata, dell’altruismo. Ciò che pure porta vantaggi al gruppo e alla specie, ma in forme differite e più sottili.

Dei processi cooperativi scrive Martin A. Nowak (un biologo evuluzionista d’impostazione matematica) che, nelle dinamiche del comportamento interessato, essi non sono alternativi alla competizione, bensì con essa sistematicamente connessi; a tal segno, che Nowak riconosce alla cooperazione un ruolo di pari importanza, ai fini del successo evolutivo, di quello che da tempo si riconosce ai fattori classici di mutazione e selezione⁷. La ragione di ciò, secondo taluni psicologi (Jonathan Haidt) e biologi

(Glos. UK) 2009; J.S. Metcalfe, J. Foster (ed. by), *Evolution and Economic Complexity*, Edward Elgar Pub., Cheltenham (Glos. UK) 2004; U. Witt (ed. by), *Recent Developments in Evolutionary Economics*, Edward Elgar Pub., Cheltenham (Glos. UK) 2008; P. Zumbansen, G.-P. Calliess (ed. by), *Law, Economics and Evolutionary Theory*, Edward Elgar Pub., Cheltenham (Glos. UK) 2010.

⁴ Per una prima messa punto: J.F. Dovidio, J.A. Piliavin, D.A. Schroeder, L.A. Penner, *The Social Psychology of Prosocial Behavior*, Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah (NJ) 2006. In italiano è ancora utile leggere G. Jervis, *Individualismo e cooperazione. Psicologia della politica*, Laterza, Roma-Bari 2002 (in particolare i capitoli 6 e 7).

⁵ Mi riferisco ad autori diversamente orientati (e non tutti filosofi *stricto sensu*) come Ernesto Balducci, Franco Cassano, Gerald A. Coehn, Lynn Hunt, Jeremy Rifkin. Sul loro pensiero, si veda il cap. 11, § 1.

⁶ La citazione completa: «Esseri furbi non basta. Il peggio uno può riuscire a evitarlo da sé. Ma la ricerca del meglio non può essere che un gioco cooperativo» (John Nash, matematico statunitense, premio Nobel per l’economia 1994 insieme con l’economista J.C. Harsanyi, ungherese, e con l’economista R. Selten, tedesco).

⁷ M.A. Nowak (with R. Highfield), *SuperCooperators. Altruismo, evolution, and why we need each other to succeed*, Free Press (Kindle Edition), 2011.

(Edward O. Wilson, David S. Wilson) sta nel fatto che la selezione naturale non passa solo per la competizione fra individui, ma anche per la competizione fra gruppi (ciò che veniva ritenuto fino a ieri un'eresia).

Delle tendenze prosociali scrive Dacher Keltner, psicologo in forza alla University of California/Berkeley, che, per quanto raffinate dall'educazione, esse sono innate; e che compiere un gesto altruistico non accende le aree corticali di norma attivate dalla prospezione di un guadagno futuro, bensì quelle stesse coinvolte nel piacere immediato (nucleo caudato e corteccia cingolata anteriore). In altri termini: aiutare gli altri (come già mostra di voler fare un bimbo di 14 mesi) è, nell'*Homo sapiens* più che in altri primati, un atto premio a se stesso che comporta una gratificazione intrinseca, al di qua di ogni calcolo⁸.

Su questi stessi temi voglio ancora ricordare tre altri libri, ormai considerati dei piccoli classici, che tutti i fautori del socialdarwinismo d'acatto dovrebbero leggere. Il primo, meno recente, è di Matt Ridley⁹. Esso parte dal τόπος dell'uomo naturalmente egoista, che traversa tutta la storia della filosofia: dal discorso di Glaucone nella *Repubblica* di Platone, passando per Machiavelli, Hobbes, Mandeville e tanti altri, fino a oggi. A questo luogo comune si è voluto dare una base scientifica pescando nel darwinismo; ma non si dovrebbe dimenticare – scrive Ridley – che non solo le tendenze egoistiche e quelli che reputiamo 'vizi', anche le 'virtù' e le qualità altruistiche sono allora il prodotto degli stessi processi naturali, nel senso che anch'esse sono state selezionate dall'evoluzione per il loro valore adattivo. In questa chiave è dunque possibile parlare di forme naturali dell'altruismo (cosa diversa dalle semplici tendenze cooperative nel comune interesse), riconducibili a tre famiglie di comportamenti (rispettivamente rivolti verso cerchie sempre più ampie): *kin altruism*, *reciprocal altruism*, *community concern*.

2. Frans de Waal: l'homo oeconomicus nel cappello del prestigiatore

Gli altri due libri cui rimando su questo argomento sono anche più recenti. Gli autori sono due psicologi di formazione biologica ed evo-

⁸ D. Keltner, *Born to be Good. The Science of a Meaningful Life*, W.W. Norton & Co., New York 2009. L'A. si rifà, per la parte neurofisiologica, alle ricerche di J.K. Rilling, D.A. Gutman, T.R. Zeh, G. Pagnoni, G.S. Berns, C.D. Kilts (*A neural basis for social cooperation*, «Neuron», 35, 2002, pp. 395-405) e, per la parte etologica alle osservazioni di M. Tomasello (*Why we cooperate?*, cit. *infra*).

⁹ Cfr. M. Ridley, *The Origins of Virtue. Human Instincts and the Evolution of Cooperation*, Viking, New York 1996. Libro corretto e quanto mai interessante come descrizione e spiegazione delle tendenze 'altruistiche', che pure si danno nella natura umana; però anche passibile di fraintendimenti per come enfatizza tali tendenze, in maniera francamente unilaterale e quasi volesse mettere in ombra l'esistenza di tendenze 'egoistiche' di pari forza. Il rischio – pare ovvio – è quello di sostituire la *critica* del luogo comune col suo *capovolgimento*.

luzionistica: Michael Tomasello, condirettore del Max Planck Institute for Evolutionary Anthropology di Lipsia (*Why we cooperate?*, 2009)¹⁰, e Frans B.M. de Waal, primatologo e docente di psicologia animale alla Emory University di Atlanta, autore di volumi giustamente famosi come *Chimpanzee Politics* e *Our Inner Ape* (cui si aggiunge ora *The Age of Empathy*, 2009)¹¹.

Le riflessioni di Frans de Waal sono per noi di speciale interesse, perché ciò che l'autore prende di mira sono proprio quelle dottrine economiche, sociali e politiche – generalmente conservatrici, se non anche reazionarie – che, indebitamente appellandosi a Darwin, fanno coincidere la natura umana con l'egoismo puro. Queste dottrine – scrive – anziché *integrare e correggere* il mito rousseauiano del Buon Selvaggio (tradizionalmente caro ai progressisti), si limitano a *capovolgerlo*: con esiti ancor meno plausibili. E meno perdonabili, perché non siamo più nel XVIII secolo, siamo nel XXI: una certa ignoranza e una certa ingenuità non sono più giustificate; a meno che si voglia, del tutto consapevolmente, fraintendere la teoria biologica dell'evoluzione *to justify a society based on selfish principles*. Il socialdarwinismo – continua de Waal – è la *secret mistress* della destra americana. Tanto più disonesta perché da un lato vorrebbe proibire l'insegnamento del darwinismo nelle scuole e dall'altro ne impone una versione deformata nell'insegnamento dell'economia.

Sull'insegnamento dell'economia nelle università americane, de Waal si era già espresso con durezza in un libro precedente. Non solo gli studenti vengono indottrinati a tal punto da *credere vera* una certa «versione da cartolina della natura umana» che nessuno scienziato sottoscriverebbe, ma vengono altresì sospinti, e con successo, a *identificarsi con essa* (come taluni test sembrano confermare)¹².

¹⁰ M. Tomasello (*et alii*), *Why we cooperate?*, MIT Press, Boston 2009; trad. it. *Altruisti nati. Perché cooperiamo fin da piccoli*, Bollati Boringhieri, Torino 2010.

¹¹ F. de Waal, *The Age of Empathy. Nature's Lessons for a Kinder Society*, McClelland & Stewart (Toronto) & Harmony Books (New York) 2009; trad. it. *L'età dell'empatia. Lezioni dalla natura per una società più solidale*, Garzanti, Milano 2011.

¹² «In 1879, American economist Francis Walker tried to explain why members of his profession were in such “bad odor amongst real people”. He blamed it on their inability to understand why human behavior fails to comply with economic theory. We do not always act the way economists think we should, mainly because we're both less selfish and less rational than economists think we are. Economists are being indoctrinated into a cardboard version of human nature, which they hold true to such a degree that their own behavior has begun to resemble it. Psychological tests have shown that economics majors are more egoistic than the average college student. Exposure in class after class to the capitalist self-interest model apparently kills off whatever prosocial tendencies these students have to begin with. They give up trusting others, and conversely others give up trusting them. Hence the bad odor» (F. de Waal, *Our Inner Ape: A Leading Primatologist Explains Why We Are Who We Are*, Riverhead Trade/Penguin Group, USA, 2005, p. 243).

Così l'equivoco si perpetua, in particolare all'interno delle corporazioni economiche. Ma d'altro non si tratta, secondo de Waal, che di un gioco di prestigio. Gli economisti (e gli operatori economici) dicono di ritrovare nell'economia l'eterna competizione che si dà in natura, ma solo perché si rifanno a una idea di Natura dove hanno già proiettato i pregiudizi di cui sono imbevuti. L'idea di Natura funziona dunque come il cilindro del prestigiatore, dove il coniglio (se preferite: l'*homo oeconomicus*) viene prima nascosto e poi trionfalmente tirato fuori per le orecchie!¹³

Tutt'altra la verità della scienza, in ciò d'accordo con certa filosofia (specialmente del Settecento). Nell'uomo, la competizione e le pulsioni aggressive coesistono con la cooperazione e con le tendenze prosociali. Alle quali tendenze contribuisce in maniera decisiva la naturale disposizione – non appresa, ma perfezionabile – a essere 'empatico'¹⁴. Non si tratta di una disposizione solo umana: l'etologia comparata – scrive de Waal con profusione di esempi – dimostra *the evolutionary antiquity of empathy*: una forma di sintonia affettiva a cui il cervello dei mammiferi, e dei primati in particolare, appare naturalmente predisposto da circuiti specifici. Del resto, nessun ordine sociale di qualche complessità potrebbe mai stabilirsi, se non fossimo anche empatici. Ci sono gli equilibri di mercato fondati sullo scambio interessato (de Waal non lo nega), ma ci sono anche le interazioni disinteressate promosse dall'empatia: *society depends on a second invisible hand, one that reaches out to others*. Pertanto, questa la conclusione del primatologo di Atlanta, alla domanda se sia possibile *to combine a thriving economy with a humane society* (si noti: non semplicemente *human*, ma *humane*) bisogna rispondere: assolutamente

¹³ «What we need is a complete overhaul of assumptions about human nature. Too many economists and politicians model society on the perpetual struggle they believe exists in nature, but which is a mere projection. Like magicians, they first throw their ideological prejudices into the hat of nature, then pull them out by their very ears to show how much nature agrees with them. It's a trick for which we have fallen for too long. Obviously, competition is part of the picture, but humans can't live by competition alone» (F. de Waal, *The Age of Empathy*, cit., p. 6). Dal punto di vista logico, il 'trucco del coniglio nel cappello' denunciato dallo scienziato americano è lo stesso che un aristotelico tedesco dell'Ottocento, Friedrich Adolf Trendelenburg, chiamava *Unterschiebung*, ovvero la 'introduzione surrettizia' della conclusione nelle premesse, al fine di spacciare quanto vi è in essa di empirico come 'razionale' (ciò che Marx, sulle orme di Trendelenburg, rimprovera alla dialettica hegeliana).

¹⁴ Con 'empatia' s'intende ogni «processo con cui ci proiettiamo in ciò che percepiamo» (Th. Lipps). In particolare: la capacità d'identificarsi col vissuto affettivo dell'altro, condividerne le emozioni e rendergli manifesta tale condivisione. Mentre la 'simpatia' sospinge a condividere valutazioni e ricambiare sentimenti secondo modalità simmetriche di tipo adulto, l'empatia corrisponde a bisogni primari di vicinanza e di complementarità; rimane al di qua del giudizio, né sempre si aspetta reciprocità (benché spesso l'ottenga). Di natura empatica sono per es. la comprensione intuitiva che la madre ha dei bisogni del bambino, la compassione per chi soffre, la benevolenza dello psicoanalista verso il paziente.

si! Al socialdarwinismo degli economisti, che confonde Charles Darwin con Milton Friedman e giustifica in ogni campo una concorrenza spietata, col coltello fra i denti, al solo scopo di sopravvivere (*cutthroat competition based on the notion of survival-of-the-fittest*), de Waal – citando il titolo di un altro suo libro, che dimostrava quanto empatiche e gentili possano essere le scimmie (in particolare i bonobo, a noi molto vicini) – oppone una semplice raccomandazione: *listen to your inner ape*, «ascoltate la vostra scimmia interna»!¹⁵

3. *La c.d. Strong Reciprocity Hypothesis, fra natura e cultura*

Analizzando una cospicua serie di dati ricavati da tutta una serie di simulazioni (*dictator game*, *ultimatum game* e vari altri tipi di *bargaining games*), Elizabeth Hoffman, Kevin McCabe e Vernon Smith sono stati fra i primi, nel 1995, a sottolineare come l'economia sperimentale riveli sistematiche difformità negli esiti effettivi rispetto alle predizioni teoriche ricavabili da teorie della scelta razionale e/o teorie dei giochi costruite in modo tale da implicare una qualche nozione di *homo Œconomicus* non solo 'razionale', ma assolutamente 'egoista'. L'individualismo forte viene infatti smentito dalla ricorrente ed evidente emergenza di tendenze prosociali la cooperazione, l'altruismo, l'equità, la reciprocità. Già nel 1995 questa non era un'assoluta novità; ma Hoffmann, McCabe e Smith portano con quel saggio due specifici contributi.

Primo: dimostrarono che le tendenze prosociali *non* possono essere per intero spiegate come frutto di una *convenienza socialmente appresa* (che pure esiste, quando certi giochi vengano ripetuti), perché si manifestano anche nel corso del primo e singolo gioco, al di qua e al di fuori di ogni consuetudine (*habits*) che il gruppo possa poi generare. Di più: dimostrarono che quelle tendenze *non* possono neppure essere spiegate per intero come frutto di un *calcolo razionale dell'interesse individuale* (del tipo: sarò generoso con te questa volta per 'obbligarti' a essere generoso con me la volta prossima), perché si manifestano anche quando il soggetto chiamato a decidere (per es. della ripartizione di una certa somma denaro fra sé e altri) sa perfettamente che non sarà chiamato a giocare altre partite.

Secondo: Hoffmann, McCabe e Smith espressero l'opinione che quel genere di comportamenti prosociali si potessero e si dovessero spiegare in termini di psicologia evolutivista: come frutto dell'attivazione di *context-specific mental modules*, selettivamente promossi da 2-3 milioni di anni di convivenza in piccoli gruppi e perciò variamente predisposti a includere nel calcolo costi-benefici cose come il valore dell'equità e il disvalore, invece, dei comportamenti che si sottraggono alla reciprocità;

¹⁵ F. de Waal, *Our Inner Ape*, cit.; trad. it. *La scimmia che siamo. Il passato e il futuro della natura umana*, Garzanti, Milano 2006.

come pure quel naturale sentimento di giustizia che rende accettabile un certo costo pur di premiare l'una e di punire gli altri¹⁶.

Le moderne tecniche di *brain-imaging* (f-MR, PET) sembrano confermare questa intuizione, col mettere in evidenza l'attivazione di specifiche strutture encefaliche. Per quanto riguarda l'*ultimatum game*, risulta che nel cervello dei giocatori esposti a proposte chiaramente inique si attivano le stesse aree che sono di norma deputate alla percezione del disgusto a seguito di stimoli gustativi od olfattivi. Le quali aree (collocate nella porzione anteriore di un lobo interno detto *insula*)¹⁷ segnalano che quel comportamento, come dire? 'fa schifo'. E così facendo, predispongono l'organismo a un *moto di ritrazione* (che si traduce, a livello corticale, in *disposizione al rifiuto*)¹⁸. Di contro, la 'punizione' dell'iniquità altrui ottenuta ritraendosi dal gioco accende le stesse aree del piacere attivate da una prospettiva di guadagno (sopra tutto il *nucleus accumbens* nell'emisfero destro).

Questo complesso di osservazioni e considerazioni va nello stesso senso di quelle (già ricordate) di biologi come Matt Ridley, Michael Tomasello, Frans de Waal. Ma ancora più di quelle riguarda in maniera specifica il comportamento economico sperimentalmente analizzato. Nella nuova prospettiva così aperta, un certo tipo d'ipotesi squisitamente filosofiche in cui ci siamo finora imbattuti – il nesso smithiano fra simpatia e reciprocità, l'*homo reciprocus* di Pulcini, l'*homo reciprocans* di Caillé e Godbout ci appaiono improvvisamente in una luce nuova: come ipotesi non più tanto speculative ma ben concrete; non più solo idealistiche e normative ma capaci di descrivere comportamenti effettivi. Non si tratta evidentemente di sostituire l'*homo oeconomicus* con quello *reciprocus*, ma di ammettere che l'uno, se vuole plausibilmente sopravvivere, deve concedere qualcosa al secondo¹⁹.

¹⁶ E. Hoffman, K. McCabe, V. Smith, *Behavioral Foundation of Reciprocity. Experimental Economics and Evolutionary Psychology*, Aug. 1995, reperibile nell'Indiana University Digital Library of the Commons Repository: <<http://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/>>.

¹⁷ A dire il vero, non si tratta di un vero e proprio 'lobo' a sé stante (benché spesso venga così definito), ma della porzione di corteccia che si ripiega all'interno del solco laterale, fra lobo temporale e lobo frontale.

¹⁸ A.G. Sanfey, J.K. Rilling, J.A. Aronson, L.E. Nystrom, J.D. Cohen, *The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game*, «Science», 200, 2003, pp. 1755-1758.

¹⁹ Sull'attenzione crescente che l'economia sperimentale manifesta verso la possibile edificazione di un modello alternativo, cfr. il saggio di Armin Falk, *Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein Neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?*, nei «Working Papers» dell'Institut für Empirische Wirtschaftsforschung der Universität Zürich: No. 79, Juli 2001 (online: <<http://e-collection.library.ethz.ch/eserv/eth:25582/eth-25582-01.pdf>>). Egualmente favorevole all'edificazione di un modello di agente capace d'integrare competizione e cooperazione è Norbert Rost, *Homo oeconomicus. Eine Fiktion der Standardökonomie*, «Humane Wirtschaft», 1, 2009, pp. 18-23 (online: <http://www.humane-wirtschaft.de/01-2009/rost_fiktionen.pdf>). Ma non sono che due esempi.

Concedere cosa? Faccio l'esempio di un sentimento morale che la psicologia dell'*homo œconomicus* non contempla, ma che di fatto incide sul comportamento effettivo nella sfera economica: la vergogna. Anch'essa è un sentimento che affonda le sue radici nella preistoria del genere *homo* e che plausibilmente si è venuto affinando nella convivenza *face-to-face* e *eye-into-eye* dei piccoli gruppi. A quanto pare siamo programmati e naturalmente predisposti non solo a provare disgusto a fronte dell'iniquità altrui e dell'altrui mancanza di reciprocità, ma, per evidenti ragioni adattive, anche a temere ed evitare il disgustato giudizio degli altri su noi stessi (ciò che potrebbe costare l'esclusione dal gruppo e dalla protezione che esso garantisce). Con la vergogna – ha ragione Adam Smith nella *Theory of Moral Sentiments* – il giudice esterno (*the man without*) diventa un giudice interno (*the man within*) e una specie di Superego (*observing ego*, lo chiama Smith), a fronte del quale Ego mette alla prova le sue intenzioni e ne sperimenta in via preventiva le possibili conseguenze sul piano sociale²⁰.

Ancor più della colpa, la vergogna rimanda al contesto sociale e presuppone lo sguardo dell'altro – spiega Jennifer Jacquet, una studiosa della University of British Columbia che si muove sul crinale fra biologia ed economia ambientale²¹. E porta ad esempio un esperimento realizzato da tre colleghi della Università di Newcastle, i quali hanno semplicemente osservato come varia la percentuale delle persone che correttamente pagano le bevande distribuite da una macchina semi-automatica, la quale *non* richiede l'introduzione preventiva di una moneta (gli utenti erano invitati a deporre quanto dovuto nell'apposita scatola). Ebbene: per fare scendere – di tre volte! – la percentuale dei *free-riders*, non importava neppure che ci fosse qualcun altro fisicamente presente a guardare; è bastato sostituire, sul muro cui la macchina stava appoggiata, alle foto di fiori della decorazione originaria, una serie di foto raffiguranti occhi²².

C'è dunque, a fianco degli interessi privati ed esclusivi dell'individuo, una tendenza egualmente spontanea verso un minimo di *fairness*; e di questa tendenza la vergogna, sentimento sociale per eccellenza, appare la naturale custode.

Alla luce di tutto ciò, non paiono avere molta consistenza scientifica l'«individualismo forte» e l'«individualismo naturalistico» sotto il quale Udehn classificava una serie di classiche teorie, diremo così, para-hobbessiane della vita sociale (ed economica in particolare). Molto più consisten-

²⁰ Stiamo parlando di un sentimento *in parte appreso*, perché i codici di valutazione morale del giudice interno ripropongono quelli che abbiamo visto all'opera nei giudici esterni (da ciò il 'relativismo' di Smith); ma *in parte naturale*, perché devono pur esserci forme e strutture che sono capaci di 'acchiappare' quei contenuti (altrimenti nessuna socializzazione dell'individuo sarebbe possibile).

²¹ J. Jacquet, *Is shame necessary?*, «Edge», July 13 2011: <<http://edge.org/conversation/is-shame-necessary>>.

²² M. Bateson, D. Nettle, G. Roberts, *Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting*, «Biology Letters», 2, 2006, pp. 412-414.

te, invece, l'ipotesi opposta – di matrice autenticamente biologica – che, almeno dal 2004, viene ormai detta «reciprocità forte» (*Strong Reciprocity Hypothesis*)²³. Secondo la quale, le tendenze prosociali, la propensione alla *fairness* e l'avversione all'iniquità (*unfairness*) sono iscritte dall'evoluzione nel DNA dell'*homo sapiens*. A quanto pare, le immagini dell'uomo e della natura diffusa fra gli economisti risultano smentite dalle risultanze delle scienze: non solo umane, bensì anche naturali!

Gli esseri umani sono 'reciprocatori forti', vale a dire, sono disposti a sacrificare risorse al fine di premiare condotte eque e punire quelle inique anche se non vi è alcuna ricompensa diretta o futura. Questa reciprocità forte è una forza altruistica primaria, ovvero non è spiegabile in termini di altre motivazioni; si contrappone perciò a forme più deboli di reciprocità, come il cooperare perché si è consanguinei o perché si adotta la strategia *tit-for-tat* nel dilemma del prigioniero ('reciprocità diretta') o perché si ambisce a farsi una buona reputazione ('reciprocità indiretta') o perché si vogliono esibire segni di potere o di ricchezza (secondo quanto sostiene la teoria della 'segnalazione costosa')²⁴.

Tutte queste forme di 'altruismo debole' si possono in qualche modo riportare a un interesse; la *strong reciprocity*, invece, risulta una tendenza – giova ripetere – primaria.

A risultati analoghi arriva Marc D. Hauser (docente a Harvard e direttore del Cognitive Evolution Laboratory), oggi considerato uno dei massimi esperti al mondo per quanto concerne la valutazione economico-morale dell'equo e dell'iniquo. Hauser ha elaborato un test alquanto peculiare detto MST (*Moral Sense Test*) e l'ha somministrato, sia in laboratorio che in rete, a ca. 250.000 persone di 120 nazioni diverse²⁵. L'analisi dei dati conferma che l'amore per la verità, l'intolleranza per chi mente, il rispetto dei patti (comportamenti di evidente valore adattivo per la sopravvivenza di ogni gruppo) ispirano sentimenti universali; e che persone di culture le più diverse, dalla Corea all'Amazzonia, sono disposte a pagare un qualche 'costo' perché chi imbrogli sia punito (in particolare se, per il proprio vantaggio, ha violato una promessa esplicitamente convenuta). È importante sottolineare che questa naturale tendenza a punire gli imbrogliatori (rimettendoci di persona se occorre), diversamente da quanto accade nell'*ultimatum*

²³ Cfr. S. Bowles, H. Gintis, *The evolution of Strong Reciprocity. Cooperation in heterogeneous populations*, «Theoretical Population Biology», vol. 65, n. 1, 2004, pp. 17-28; E. Fehr, B. Rokenbach, *Human Altruism. Economic, neural, and evolutionary perspectives*, «Current Opinion in Neurobiology», vol. 14, n. 6, pp. 784-790.

²⁴ M. Marraffa, *Jervis sul naturalismo darwiniano, la psicologia dinamica e i giochi di ultimatum*, «Psicoterapia e scienze umane», XLIX, 3, 2010, pp. 335-344 (cito da pp. 340-341).

²⁵ Per chi vuole a sua volta sottoporsi al test di Hauser: <<http://wjh1.wjh.harvard.edu/~moral/index.html>>.

game, non ha le caratteristiche – ancora ‘egoistiche’ – della vendetta, perché non riguarda soltanto le vittime dell’iniquità ma anche, seppure in misura minore, i terzi che osservano dall’esterno²⁶. Da ciò, secondo Ernst Fehr, l’esistenza del diritto penale²⁷. Osservazioni successive dello stesso Fehr (docente di Economia sperimentale all’Università di Zurigo) hanno confermato che le persone «non sono esclusivamente motivate dal proprio interesse materiale», bensì anche da una serie di fattori non-egoistici, fra cui l’avversione alle disegualianze; e che si sentono rassicurate dall’esistenza di sanzioni sociali contro i comportamenti iniqui²⁸.

Ciò non vuol dire – e anche questo dev’essere chiaro – che le tendenze altruistiche e reciprocanti siano per intero naturali. Non solo perché vi sono forme di altruismo debole condizionate dall’interesse (quelle di cui sopra: «reciprocità diretta», «reciprocità indiretta» e «segnalazione costosa»), ma perché la stessa «reciprocità forte» appare modulata da variabili *stricto sensu* culturali, cioè relative alla comunità (e non all’individuo, come sesso, età, grado d’istruzione o ricchezza)²⁹.

²⁶ Cfr. M.D. Hauser, *Moral Minds: How Nature Designed a Universal Sense of Right and Wrong*, HarperCollins/Ecco, New York 2006.

²⁷ Cfr. E. Fehr, *Der homo oeconomicus und das Schuldrecht: Herausforderungen durch Behavioral Law and Economics*, «Juristenzeitung», 2005, pp. 216-224.

²⁸ Secondo Ernst Fehr, i fattori non-egoistici che influiscono sull’azione umana sono: altruismo, equità, reciprocità e naturalmente ‘razionalità limitata’. Va sottolineato come altruismo ed equità siano per Fehr fattori *diversi*; lo conferma il fatto che i bambini possono esigere equità *senza* essere affatto generosi. I comportamenti di ‘avversione alle disegualianze’ si sviluppano fra tre e otto anni, quando i bambini sanno già essere aggressivi verso chi toglie loro qualcosa, ma non sono ancora capaci di grande altruismo (cfr. E. Fehr, *Children’s sense of fairness makes them egalitarian but not generous*, «Nature», 454, August 28 2008). Non si tratta dunque di comportamenti orientati al rapporto immediato fra sé ed altri, ma di una esigenza emergente che presuppone l’esistenza di una norma ‘terza’ quale forma di *qualunque* distribuzione. Il fatto che Fehr abbia collocato l’emergere di tale esigenza fra tre e otto anni mi pare di particolare interesse per una psicologia psicoanalitica dell’età evolutiva. Infatti: tre anni è l’età che secondo Margaret Mahler segna l’ingresso del padre nella diade madre-bambino (e con ciò l’inizio dei processi di separazione-individuazione); solo su questa base, dopo la stabile acquisizione alla mente di un Terzo, si sviluppa negli anni successivi il complesso di Edipo (che, felicemente risolto con l’introiezione del Terzo, getta le basi di un Superio maturo). S’intuisce da ciò l’importanza che i processi educativi e la struttura della famiglia rivestono per orientare i comportamenti economici di una certa cultura. Per concludere: i fattori identificati da Fehr sono forse tutti radicati nella natura umana, ma il valore che ognuno di essi assume in quanto parametro dell’equazione personale dipende largamente dall’educazione e dalla cultura.

²⁹ Per quanto riguarda in particolare l’età, non appaiono rilevanti le differenze fra giovani, adulti e anziani. Assumono invece una qualche rilevanza le differenze tra infanzia ed età successive; ma proprio queste differenze possono dar conto e ragione della modulazione culturale che i sentimenti naturali di equità e altruismo (affioranti fra tre e otto anni: cfr. la nota precedente) subiscono in fase di socializzazione primaria.

Un gruppo di economisti, antropologi e psicologi sociali hanno condotto una serie di esperimenti economici (a cominciare dal gioco dell'*ultimatum*) in quindici micro-società africane, asiatiche e sud-americane. Il modello dell'*homo œconomicus* come egoista assoluto è risultato confutato in tutte le culture. Nel comportamento effettivo, tuttavia, è stata rilevata una variabilità notevole: in tutte le culture la razionalità utilitaria appare temperata da un certa naturale tendenza verso l'equità, ma vi sono in ciò culture *più* e *meno* sensibili. Nell'*ultimatum game* ciò si riflette sulla entità medie delle offerte e sulla probabilità del loro rifiuto. «La prima variabile che correla positivamente con la preferenza per l'equità è il *grado di cooperazione* nell'organizzazione del lavoro, che misura la presenza di istituzioni cooperative extrafamigliari; la seconda è *l'integrazione di mercato*, ovvero la frazione della popolazione il cui sostentamento si basa sullo scambio di mercato (se è così Marx sbagliava quando sosteneva che i mercati minano le basi morali della società promuovendo il comportamento egoistico)»³⁰.

4. Negare l'evidenza

A fronte di queste critiche (ammesso e non concesso che ne siano al corrente), darwiniani d'accatto e hobbesiani-ad-ogni-costo possono fare ricorso, per salvare la loro favola, a due *escamotages*.

Il primo *escamotage* è raro, ma talvolta emerge in qualche discussione. Consiste nel rovesciare le carte in tavola, cioè nel capovolgere gli argomenti consueti e dire: sì, c'è nell'uomo un residuo cooperativo di tipo animale, ma nella competizione senza pietà sta la novità dell'umano. Affermazione di cui non può che ridere ogni biologo vero (ben consapevole delle forme di violenza intraspecifica che, seppure in forme diverse e in misura inferiore, si danno anche nel mondo animale).

È questa una strana tesi, dove 'buonismo' e 'cattivismo' convivono. Si parte da una immagine positivamente idealizzata della Natura (dove il 'buon animale' fa le veci del 'buon selvaggio') e si approda a una immagine negativamente idealizzata del mondo sociale (dove, tutti essendo spietati, purtroppo dobbiamo essere spietati anche noi). Sul piano psicodinamico, siamo sulla posizione schizoparanoide: Madre-Natura viene scissa in due, 'seno buono' (la natura animale) e 'seno cattivo' (la natura umana); nel secondo viene proiettato l'odio allo stato puro (il 'cattivismo' dell'*homo œconomicus*, versione intensificata), nel primo viene proiettato l'odio dell'odio (il 'buonismo' animalista). Così possiamo sentirci tranquillamente cattivi, cioè: cattivi *malgré nous*, anzi, meglio: cattivi col permesso di Madre-Natura!

³⁰ M. Marraffa, *Jervis sul naturalismo darwiniano, la psicologia dinamica e i giochi di ultimatum*, cit., pp. 341-342.

Il secondo *escamotage* cui si ricorre in ultima istanza, allorché non è possibile negare l'evidenza, consiste nel dire: sì, esistono nell'uomo tendenze prosociali, e perfino altruistiche, che *naturaliter* riguardano la famiglia e il parentado; però, fuori dal nido, l'uomo non può essere che un'aquila solitaria, un rapace che fa da sé e non pensa che a sé. Al che, di nuovo, ride il biologo vero. Il quale sa bene come lo stile di vita dell'uccello rapace – monogamia compresa! – sia connesso col raggio della sfera aerea dove dispiega la sua azione e con la scarsa densità di consimili con cui dividere, in essa, le prede (una situazione radicalmente diversa dalle forme di convivenza umane). E sa bene, per scendere dal cielo sulla terra, come perfino i grossi felini instaurino fra loro strategie di caccia parzialmente coordinate.

A ciò si aggiunge il fatto che, ben al di là del mutualismo cooperativo (finalizzato a un vantaggio comune immediatamente raggiungibile) e dell'altruismo selettivo (fra consanguinei), un certo numero di specie animali manifestano

- a. comportamenti empatici verso il cospecifico non consanguineo (talvolta perfino verso individui di specie diversa),
- b. marcate aspettative di reciprocità all'interno della relazione e
- c. un vago senso di giustizia retributiva. Tanto da sospingere un biologo evuzionista come Marc Bekoff e una filosofa come Jessica Pierce a sostenere, in un volume scritto a quattro mani, la sussistenza – in queste specie almeno – di una sorta di «vita morale»³¹.

Per quanto riguarda in particolare gli schemi empatici che sono in funzione fra le specie di primati a noi più vicine (bonobo e scimpanzé), fa impressione leggere che un uomo che voglia fare accorrere presso di sé una scimmia che se ne sta distante per conto suo raggiungerà più facilmente lo scopo fingendo di piangere, per farsi consolare, che non stuzzicandone l'interesse con l'offerta di una banana. E ciò non vale solo per i socievolissimi bonobo, ma anche per i dispettosi scimpanzé (in effetti piuttosto aggressivi)!

Per quanto riguarda invece mammiferi da noi più lontani nella scala filetica, come i roditori, una ricerca molto recente di Decety e altri ha sperimentalmente dimostrato come perfino i ratti – una specie dove pure non mancano manifestazioni di aggressività intraspecifica – empatizzano a tal segno con i loro simili in difficoltà (nella fattispecie, ratti dello stesso sesso rinchiusi dentro una prigione trasparente, apribile dall'esterno) da rinunciare a mangiare *subito* un pezzo di cioccolata, cibo di cui sono ghiottissimi, per dedicarsi invece a liberare il compagno prigioniero; pur

³¹ M. Bekoff J., Pierce, *Wild Justice. The Moral Lives of Animals*, Chicago University Press, Chicago 2009; trad. it. *Giustizia selvaggia. La vita morale degli animali*, cit. Candidati a una qualche forma di 'vita morale' sono in particolare: bonobo, scimpanzé, elefanti, lupi, iene, delfini, balene, ratti.

sapendo che dovranno, dopo, dividere la cioccolata con lui³². Jean Decety (Harris Professor all'Università di Chicago, in forza al Dipartimento di Psicologia) è fra i massimi studiosi dell'empatia sotto il profilo neurobiologico ed evolutivistico. Tutte le sue ricerche mostrano come i comportamenti prosociali, e l'empatia che li sorregge, siano basati in tutti i mammiferi sugli stessi circuiti cerebrali e sugli stessi neurotrasmettitori (ossitocina, prolattina, vasopressina)³³.

Insomma: comunque le vogliono giustificare, le tesi *à la* Hobwin, che riportano l'uomo a uno stato di natura inevitabilmente ed esclusivamente conflittuale, raccontano una favola che non sta letteralmente *né in cielo né in terra*.

³² I. Ben-Ami Bartal, J. Decety, P. Mason, *Empathy and pro-social behavior in rats*, «Science», vol. 334, n. 6061, Dec. 9 2011, pp. 1427-1430.

³³ Per una lista dei molti lavori di Decety su quest'argomento, rimando alla sua pagina personale: <<http://psychology.uchicago.edu/people/faculty/jdecety.shtml>>.

CAPITOLO 10

L'HOMO ŒCONOMICUS, VERSIONE ESTREMA: IL PREDATORE (RAUBTIER)

1. Geoeconomie spengleriane e loro critica

Antropologie del genere farebbero solo ridere, se poi – trasposte dalla filosofia dell'economia alla filosofia della storia, dalla competizione fra individui alla competizione fra popoli – non fossero anche fonte di lacrime e sangue. Come l'antropologia spengleriana dell'uomo «animale da preda» (*Raubtier*), da cui deriva l'ideologia delle civiltà giovani e sane, naturalmente portate a divorare tutto quanto sta loro a portata di mano (per alimentarsene, tal quale la *fiamma*), di contro alle civiltà degenerate e *spente*, dunque indegne di sopravvivere (se non come carbone del fuoco altrui)!¹ Né possiamo stare tranquilli che la storia sia finita qui. La geoeconomia di Luttwak, ideologo del turbo-capitalismo (cfr. cap. 7, nota 6), si muove nello stesso ambito ideologico, vagamente spengleriano.

Chissà perché, quando si vuole far coincidere l'*homo œconomicus* e l'*homo politicus* in una sola immagine (operazione, lo si è visto, indebita)², si sceglie sempre l'immagine peggiore! E si pretende con ciò di essere 'realisti'³.

Chiaro che l'uomo può talvolta farsi *Raubtier*. Pirati e briganti fanno parte della storia umano (e diffusamente esistono ancor oggi: in Somalia, in Afganistan). Dirò di più: ben al di là delle bande e di altre forme di devianza, in certe epoche e *per intere culture*, lo stile predatorio è talora assunto al rango di «carattere sociale» nella forma del «carattere espropriativo-e-appropriativo» (Fromm *docet*). Ma – sia chiaro – la dislocazione del discorso sul piano psicologico del 'carattere' non comporta affatto che vi sia in ciò alcunché di naturale. L'unica cosa naturale sono i bisogni primari, uguali per tutti; mentre *nurture*, non *nature*, è la maniera in cui

¹ Mi riferisco naturalmente al *Tramonto dell'Occidente* (due voll. 1918-1922); ma l'antropologia spengleriana, quella che vuole l'uomo non essere altro che «un animale da preda fornito delle mani», sta soprattutto nelle *Urfragen* (postume). Sul mito della Fiamma, cfr. S. Caruso, *La politica del Destino. Irrazionalismo politico e relativismo storico nel pensiero di Oswald Spengler*, Cultura, Firenze 1979, pp. 53-61; sulle *Urfragen*, S. Caruso, *Intellettuali e mondi possibili. Itinerari e problemi del pensiero politico moderno e contemporaneo*, Cusl, Firenze 1989, pp. 429-434.

² Cfr. cap. 6, §§ 4-5.

³ Sugli equivoci del 'realismo politico', come pure del nuovo (si fa per dire) 'realismo economico' da esso ispirato, rimando il lettore al cap. 3, nota 24.

le agenzie di socializzazione primaria localmente canalizzano il lavoro finalizzato a soddisfarli. Egualmente naturale, secondo la teoria psicoanalitica, è la sussistenza di uno stadio sadico-orale intorno al primo anno di vita (Karl Abraham, Melanie Klein): stadio in cui lo stile predatorio affonda le sue radici. Ma si tratta – appunto – di uno stadio infantile e, nel caso dell'adulto, di una fissazione-regressione alla fase orale. Il fatto che lo stile predatorio dell'adulto venga universalmente considerato una patologia del carattere individuale; il fatto che nessuna grande civiltà fondata su un carattere sociale di tipo esclusivamente espropriativo-e-appropriativo sia oggi sopravvissuta; il fatto che l'appropriazione pura e semplice, per es. nella forma del saccheggio, sia oggi bandita dal diritto internazionale persino nel caso di guerra, vorranno pur dire qualcosa.

L'*homo œconomicus*, versione estrema, viene ad essere una specie di *Raubtier* che vive ai margini del mercato, ai margini della legalità. Ora, non è che moderne bande di briganti realmente non sussistano, specialmente nella sfera delle attività finanziarie, e che non trovino modo di appropriarsi, anche legalmente, del valore prodotto da altri. Ma il solo fatto che questo valore esista, e che ci siano altri (la maggioranza) che lo producono, impedisce di ritenere che lo stile predatorio sia una caratteristica universale della natura umana in quanto tale. *Si tratta dunque di una rappresentazione incongrua*: un concetto che esibisce connotazioni di tipo antropologico-sostantivo, supposte descrivere l'uomo com'è e come non può non essere, le quali tuttavia non sono generalizzabili né, in alcun senso, 'normali'.

Torniamo dunque dall'ideologia alle scienze umane, quelle vere e degne di questo nome. L'uomo può ben farsi *talora* predatore aggressivo; ma *il più delle volte* – scrive Michael Shermer, in ciò d'accordo con de Waal – sarà un *compassionate ape*; e proprio in ciò – nella fiducia, nella reciprocità – Shermer fa consistere quella che un suo libro chiama *The Mind of the Market*. Secondo questo autore non è tanto la natura rapace dell'uomo che ispira l'economia quanto l'invenzione del commercio che, risalendo alla preistoria, modifica la nostra natura. La chiave è evolutzionistica: «Il commercio si è evoluto molto prima che lo stato sviluppasse le istituzioni economiche necessarie, e quindi noi abbiamo evoluto emozioni morali che legano il commercio e la fiducia, e questo legame è direttamente collegato alla pace e alla guerra fra i gruppi umani». Perché – lo diceva bene un economista liberale dell'Ottocento, Frédéric Bastiat – «dove le merci non attraversano le frontiere, lo faranno le armi»; col terribile spreco di risorse vitali che ne deriva. Di contro, spiega Shermer: «Il commercio rompe le naturali animosità tra stranieri mentre contemporaneamente innalza la fiducia», che viene dunque a costituire – entro certi limiti – un *vantaggio selettivo*⁴.

⁴ M. Shermer, *The Mind of the Market. Compassionate Apes, Competitive Humans, and Other Tales from Evolutionary Economics*, H. Holt & Co., New York 2008 (cit. in G. Corbellini, *Il mercato non mente*, «Domenica», supplem. del «Sole 24 Ore», 20 luglio 2008). Shermer è uno storico della scienza, fondatore della *Skeptical Society* (qualcosa di simile al nostro CICAP).

2. Das Raubtier e la sua 'ombra': le bon sauvage

Così concepito con le fattezze feroci del *Raubtier* spengleriano, che senza pietà cannibalizza quanto trova sul suo cammino, l'*homo æconomicus* di Adam F. Hobwin sta alla 'persona' come il *bon sauvage* (impropriamente attribuito a Rousseau) sta alla sua 'ombra'. E, potremmo aggiungere, come l'immaginario economico della destra sta all'immaginario economico della sinistra.

In effetti, riconsiderata con le categorie della psicologia analitica, la polarità destra/sinistra appare come l'esito di una duplice scissione: nell'Io-coscienza, fra Persona e Ombra; nel Sé, fra *animus* e *anima*. La Persona può mettersi in relazione con l'*animus* (e relegare l'*anima* nell'Ombra) oppure, al contrario, può mettersi in relazione con l'*anima* (e relegare l'*animus* nell'Ombra)⁵. Nell'un caso avremo una mentalità 'di destra', caratterizzata dal terrore di quanto appare in sé 'femminile'⁶; nell'altro, una mentalità 'di sinistra', caratterizzata dal terrore di quanto appare in sé 'maschile'. Qualcuno si spinge a pensare che tutta la storia dell'Occidente rispecchi questa duplice scissione; con le parti scisse che, con tutta la potenza delle immagini archetipiche, premono contro la cultura egemone, dal fondo dell'inconscio collettivo, per rientrare in gioco⁷.

⁵ Come non ricordare *La meravigliosa storia di Peter Schlemihl* di Adalbert von Chamisso (1814), dove l'incauto Peter, per avere venduto l'*ombra* al diavolo, rischia di perdere l'*anima*?

⁶ Rimando il lettore all'analisi di Ortner sull'*homo æconomicus* come concetto pregiudicante in termini di genere: congegnato in modo da rimuovere dalla sfera economica ogni dimensione femminile dell'agire (cfr. cap. 6, § 12.B). Riletto nella cornice psicoanalitica che qui propongo, quel contributo si capisce anche meglio. Infatti: il 'terrore del femminile' e la 'rimozione del femminile' sono rispettivamente l'*angoscia* e la *difesa*, mentre l'ideologia fallocratica funge da presidio conscio della difesa inconscia o *difesa della difesa*.

⁷ Mi riferisco in particolare a Giorgio Galli, che arditamente rilegge tutta la storia dell'Occidente come una egemonia del maschile e dell'apollineo, tanto 'razionale' quanto spietata nel liquidare tutto ciò che alla Ragione sembra opporsi; percorsa però, come un fiume carsico, da tendenze 'esoteriche' che di quando in quando riemergono per affermare, con pari violenza, le ragioni del dionisiaco e del femminile (dalle baccanti allo gnosticismo, dalle streghe al Sessantotto). Cfr. G. Galli, *Occidente misterioso. Baccanti, gnostici, streghe, i vinti della storia e la loro eredità*, Rizzoli, Milano 1987; poi, aggiornato, col titolo *Cromwell e Afrodite. Democrazia e culture alternative*, Kaos Edizioni, Milano 1995. Secondo Jung, la concezione cristiana della Trinità divina (su cui sono modellate le dialettiche della storia) è fondata su un equivoco, cioè sulla espulsione del Quarto (il Diavolo, personificazione del male, come 'ombra' del Cristo, personificazione del bene). Allo schema cristiano della Trinità Jung oppone quello orientale del Mandala: immagine archetipica della Quaternità, cioè del Sé realizzato come totalità articolata, al termine del processo d'individuazione. La demonizzazione del dionisiaco e del femminile si spiegherebbero così con la proiezione dell'Ombra (scissa) sulla dimensione animica (che resta dissociata dal Sé). Su tutto ciò si veda: C.G. Jung, *Versuch einer psychologischen Deutung des Trinitätsdogmas*, in «Die Symbolik des Geistes», Rascher Verlag,

Personalmente non condivido questo genere di letture così totalizzanti. Forse perché non posso credere all'esistenza di un inconscio collettivo popolato di dei (ché tali sono, in definitiva, gli archetipi di Jung: potenze numinose che, vivendo fuori del tempo, premono dall'esterno contro le coscienze di noi tutti per farsi valere). Tuttavia, c'è uno Jung platonico ed esoterico caro a James Hillman e c'è uno Jung kantiano e scienziato della mente, letto da Erich Neumann. In questa prospettiva più scientifica, è possibile parlare di «individuazione» quale *compimento dell'identità*: quando un Io bene integrato (Persona+Ombra) incontra un Sé bene integrato (*animus+anima*), col sostegno di un Vecchio Saggio (per gli uomini) o di una Grande Madre (per le donne)⁸. Ed è possibile, per contro, parlare di *identità malformate* dove questi processi d'integrazione non sono avvenuti.

Ecco: a me pare che l'*homo œconomicus* e il *bon sauvage* siano due miti contrapposti che rispecchiano due identità malformate, in effetti caratterizzate l'una dal terrore del femminile e l'altra dal terrore del maschile. Ma non credo che queste figure fatalmente corrispondano a una mentalità genericamente 'di destra' o, per contro, genericamente 'di sinistra'. Credo piuttosto che corrispondano alla radicalizzazione unilaterale di un *tema* di destra e di un *tema* di sinistra. Come ciò avvenga, lo suggerisce uno psicoanalista italiano (ma stavolta si tratta di un freudiano): Franco Fornari, con la sua teoria dei quattro codici naturali della comunicazione affettiva⁹. Nei termini dell'analisi di codice, potremmo infatti interpretare la durezza dell'*homo competens* e la tenerezza dell'*homo compatiens* come un'assolutizzazione, rispettivamente, del codice paterno e del codice ma-

Zürich 1948; trad. it. *Saggio di interpretazione psicologica del dogma della Trinità*, in *Opere*, vol. 11, *Psicologia e religione*, Bollati Boringhieri, Torino 1979, pp. 115-194; dello stesso, lettera a p. Victor White del 24 novembre 1953, in *Briefe*, hrsg. von A. Jaffé u. G. Adler, Walter, Olten u. Freiburg i/B, 1972-1973, II, p. 353.

⁸ Chi mi conosce come psicoanalista formato nella tradizione freudiana e kleiniana, e come membro di associazioni psicoanalitiche nazionali e internazionali (OPIFER, AAPDP, IFPS) tutte qualificabili come neo-freudiane, si stupirà che io dia tanto spazio ad analisi che utilizzano categorie junghiane, dopo avere esplicitamente dichiarato che non ne condivido la filosofia di fondo. Il fatto è che sono fermamente convinto che (talune) figure descritte da Jung come «archetipi dell'inconscio collettivo» possano essere facilmente ripensate, in termini bioniani, come «preconcezioni» e/o come «miti», vale a dire come equivalente onirico di *modelli tipici* della percezione cosciente. Così ripensate come schemi universali, però passibili di specifiche individuali, quelle figure divengono perfettamente compatibili con quanto sappiamo sui processi di separazione-individuazione (Mahler) e di costruzione dell'identità (Erikson, Kernberg) che caratterizzano l'età evolutiva.

⁹ La teoria e la tecnica dell'«analisi di codice» sono sparse in opere diverse. Per una sintesi ordinata: A. Maggiolini, *La teoria dei codici affettivi di Franco Fornari*, Unicopli, Milano 1988. La possibile applicazione di questa chiave di lettura alle dottrine politiche ed economiche e, in particolare, la caratterizzazione psicologica della destra e della sinistra come egemonia discorsiva, rispettivamente, del codice paterno e del codice materno stanno già in Fornari; altrettanto dicasi della «buona famiglia interna». Il resto è mio.

terno: due codici che peculiarmente caratterizzano ed egemonizzano l'individualismo delle destre e il socialismo delle sinistre. Si badi bene, però: non c'è nulla di naturalisticamente necessario nell'opposizione paterno/materno; la rivalità e, peggio, lo scontro nascono quando Paterno e Materno si pretendono codici esclusivi all'interno di una istituzione. Niente vieta che, auspicabilmente affiancati dagli altri due (quello filiale e quello fraterno), codice paterno e codice materno possano concordemente ispirare un discorso comune: come genitori di una «buona famiglia interna». Il guaio è che talvolta, nelle comunità come nelle famiglie, questo o quel codice viene unilateralmente assolutizzato e messo in competizione contro l'altro (come quando per es. si oppone lo Stato al Mercato). Solo allora l'individualismo assume le fattezze spietate dell'animale da preda, mentre la socialità assume le fattezze irrealistiche del buon selvaggio, se non anche del bambino innocente e spontaneamente amichevole.

Chi si avvantaggia comunque della scissione è, *tertium gaudens*, il Potere di turno che, presentandosi come Buon Pastore, vorrà essere in ogni caso più forte: vuoi sotto l'egida del codice paterno, per difendere gli agnelli dal lupo; vuoi sotto l'egida del codice materno, per organizzare una moltitudine di bambini che neppure riconoscono i propri bisogni. Da ciò la funzionalità ideologica dell'*homo œconomicus* – così scisso nelle immagini contrapposte del predatore e della preda – alle «forme autocratiche del potere». Le quali (come denuncia Marshall Sahlins: cfr. cap. 6, § 9) da sempre fingono di volerci difendere dagli altri e da noi stessi. Alla stessa conclusione – entro una cornice teorica diversa, che guarda piuttosto a Proudhon – perviene anche Antonio Zanfarino, che denuncia l'artificiale scissione dell'individualità in «istinto predatorio» da un lato e «tensione solidale» dall'altro come la terribile semplificazione che permette al potere politico di proporsi come «l'interprete esclusivo dei valori e dei bisogni»¹⁰.

3. *L'homo œconomicus, scisso in due, paradossalmente si realizza*

A dire il vero, destra e sinistra si possono rimescolare più facilmente di quanto non si creda e c'è spazio, nell'immaginario economico, per un *bon*

¹⁰ «La drastica alternativa tra una individualità come violenza e espropriazione ed una individualità come tensione accomunante e come solidarietà è una alternativa artificiale, fondata sull'arbitraria semplificazione della realtà soggettiva e della realtà sociale. Radicalizzare la natura umana o in senso negativo come istinto predatorio o in senso positivo come fusione delle coscienze è un esercizio di astrazione che rende ambigua l'esperienza e che soprattutto dà una rilevanza sproporzionata al potere consentendogli di presentarsi come lo strumento necessario per impedire che l'antagonismo disgreghi la realtà, o come l'interprete esclusivo dei valori e dei bisogni di una comunità sociale entificata» (A. Zanfarino, *Dialettica della ragione pubblica*, Morano, Napoli 1975, pp. 45-46).

sauvage di destra. Lo dimostra l'opera di Matt Ridley¹¹, il quale, enfatizzando – contro l'immagine corrente – la naturale predisposizione dell'uomo verso una varietà di comportamenti altruistici, paradossalmente finisce con l'arrivare a conclusioni non dissimili dai teorici dell'egoismo liberista-libertario: visto che l'uomo è spontaneamente buono, l'economia non ha bisogno di troppe regole, *Government is the problem not the solution!* Ridley è un biologo evoluzionista, dedito con successo alla divulgazione scientifica, ma – proprio grazie a queste sue idee, suppongo – è anche stato *non-executive chairman* della Northern Rock Bank dal 2004 al 2007 (una sorta di presidente onorario, ma con 300 mila sterline annue di stipendio); e quando la Northern Rock rovinosamente crollò all'inizio della crisi nel 2007 (con migliaia di correntisti disperati), accusato dalle autorità britanniche di non avere vigilato sull'esposizione finanziaria del suo Istituto, fu obbligato a dimettersi¹². Col quale episodio involontariamente dimostrava quanto sbagliato e controproducente sia dipingere il soggetto economico vuoi con le fattezze feroci del lupo, che sa da sé quale sia il suo interesse, vuoi con quelle spontaneamente virtuose del buon selvaggio, la cui incorrotta generosità non dovrebbe essere disturbata da regole esterne.

La realtà purtroppo si è dimostrata essere un po' diversa: caratterizzata (diremo per brevità) dalla scissione dell'archetipo. Non potendo raggiungere – nelle condizioni storiche della cultura contemporanea – una soddisfacente «individuazione», la figura dell'*homo Œconomicus* si è scissa in due: una maschera feroce, predatoria, che ispira la soggettività del banchiere, del finanziere, del *businessman*, e di contro la sua umbratile controparte, la preda innocente, che configura ahimé la posizione del correntista (ma anche del piccolo azionista, anche del consumatore). Così funziona il non-pensiero che affligge l'economia finanziaria. Parafrasando Bion, potremmo dire: prede in cerca di un predatore!¹³

Scientificamente inconsistente, ma non priva di effetti, l'ideologia dell'*homo Œconomicus* (versione intensificata) agisce nel profondo sulla psicologia di tutti noi: sia quelli che l'abbracciano con entusiasmo, sia quelli che con ripugnanza la capovolgono. Ciò che ne deriva (ovviamente in concorso con tanti altri fattori non ideologici) è una società di vittime predestinate che, disarmate, si consegnano a pochi *profiteers*.

¹¹ Cfr. cap. 9, p. 101 e nota 9.

¹² Cfr. J. Werdigier, *Northern Rock chairman quits after criticism from lawmakers*, «The New York Times», Oct. 19 2007.

¹³ Mi riferisco alla concezione bioniana dell'apparato mentale (ma anche del gruppo), dove aleggiano 'pensieri in cerca di un pensatore'. Se l'apparato per pensare non funziona come si deve (o se il pensatore non si trova), i pensieri non-pensati vengono 'evacuati' in forma di agito e/o identificazione proiettiva.

CAPITOLO 11

CONCLUSIONI

1. *Quale tipo umano per il mondo a venire?*

Come concludere?

Le versioni ristretta e metodologica dell'*homo oeconomicus* come semplice ipotesi di lavoro vanno riconsegnate alla teoria delle scelte razionali, ma soprattutto ai suoi critici, per le correzioni e integrazioni del caso. Così come furono classicamente formulate non possono funzionare: sono semplificazioni eccessive al limite del falso. È sperabile tuttavia che se ne possa cavare ancora qualcosa.

Le versioni antropologiche sostantive, in particolare quella intensificata, sono semplicemente sbagliate e/o fortemente ideologiche: figure cariche di valori e disvalori, che ci sospingono in direzioni pericolose.

D'indicazioni e di valori, tuttavia, non possiamo fare a meno. Tanto più nel mondo che cambia. Mi permetto dunque di concludere facendo cenno ad alcune antropologie alternative (parlo di antropologie filosofiche sanamente 'deboli', e più implicite che non esplicite), le quali sono forse più congrue con i processi in atto: in particolare con la *terza rivoluzione industriale* (Jeremy Rifkin), con l'importanza crescente delle *città* quali nodi della rete globale (Ernesto Balducci), con la proliferazione di *comunità autonome* (Franco Cassano), col prendere forma di una *società civile postnazionale* (Debora Spini), con la teoria e la pratica dei *diritti umani* (Lynn Hunt). Tutte situazioni che ci interpellano come «animali sociali» ben più che come rapaci solitari.

In maniera alquanto suggestiva, l'ultimo Rifkin¹ oppone all'*homo lupus* della modernità l'*homo empathicus* che, solo, può vincere le sfide ecologiche ed economiche della globalizzazione. Vediamo come e perché.

Rifkin – noto come futurologo, più che filosofo – ama pensare in grande. Per ogni macrofase della storia umana (caccia e raccolta, agricoltura irrigua, prima, seconda e terza rivoluzione industriale) identifica un tipo di coscienza e un tipo di sensibilità. Il tipo di coscienza – nell'ordine: mi-

¹ J. Rifkin, *The Empathic Civilization: The Race to Global Consciousness In a World In Crisis*, Tarcher (Penguins Group), Los Angeles 2010; trad. it. *La civiltà dell'empatia*, Mondadori, Milano 2010.

tologica, teologica, ideologica, psicologica, drammaturgica – corrisponde al genere di categorie che vengono a preferenza impiegate per interpretare le strutture sociali (cioè le strutture che in ogni civiltà gestiscono i flussi di energia e d'informazione che percorrono il sistema). Il tipo di sensibilità va di pari passo con la dimensione dei problemi da governare (per es. la prima rivoluzione industriale è stata governata nell'ambito nazionale con una mentalità «politica», mentre la seconda è stata governata nell'ambito internazionale con una mentalità «geopolitica»). Oggi siamo – secondo Rifkin – al tramonto della seconda rivoluzione industriale, fondata su fonti di energia non rinnovabili, e all'alba della terza, auspicabilmente fondata su fonti di energia rinnovabili. Ma questo trapasso comporta una duplice sfida: primo, che siamo capaci di abbandonare la mentalità geopolitica (gestione della geosfera) per sviluppare una coscienza e una sensibilità empatiche (rivolte alla biosfera); secondo, che siamo capaci di accordare la «coscienza biosferica» dell'*homo empathicus* (ciò che siamo chiamati a diventare, se vogliamo sopravvivere come specie) con la «coscienza drammaturgica» dell'individuo contemporaneo.

Peraltro – scrive l'autore, con accenti che mi ricordano l'«uomo planetario» di Ernesto Balducci – la nascita dell'*homo empathicus* non è solo necessaria, ma anche possibile. Infatti:

1. il cervello dell'*homo sapiens*, come quello di altri primati, è 'cablato' per essere empatico con chi gli sta dintorno (la scoperta dei neuroni-specchio lo conferma);
2. da sempre l'uomo mostra una qualche tendenza a universalizzare la compassione al di là del piccolo gruppo, per cercare forme di «intimità universale» (corrispondenti a ciò che religione e filosofia intendono come orientamento umano alla trascendenza, ma anche – aggiungo io – a ciò che la psicologia di Gardner misura come «intelligenza esistenziale»²;
3. infine, da sempre convivono nell'animale-uomo tendenze assertive di carattere individualistico e tendenze prosociali.

La nascita dell'*homo empathicus* è dunque possibile, ma ciò non vuol dire che sia in alcun modo garantita. Le pagine laiche di Rifkin (laureato in economia alla Wharton School), come quelle ispirate di Balducci (sacerdo-

² Già nel 1983 Howard Gardner distingueva sette tipi d'intelligenza (poi portati a otto-nove): linguistica, logico-matematica, musicale, corporeo-cinestetica, spaziale, interpersonale, intrapersonale; cui si aggiungono – forse – l'intelligenza ambientale (*naturalist intelligence* come agnizione del vivente) e l'intelligenza esistenziale (come capacità di riflettere sulla condizione umana in generale). Cfr. H. Gardner, *Frames of Mind. The Theory of Multiple Intelligences*, Basic Books, New York 1982¹; Fontana, London 1993² (trad. it. *Formae mentis. Saggio sulla pluralità dell'intelligenza*, Feltrinelli, Milano 1987); dello stesso, *Intelligence Reframed. Multiple Intelligences for the 21st Century*, Basic Books, New York 1999.

te e teologo), sono 'profetiche' nel senso biblico di questo termine: più che offrire una predizione, trasmettono un monito. Rifkin, come e più di Balducci, resta abbastanza realista da sottolineare come e quanto le istituzioni ancora giochino nel reprimere l'empatia (concetto che non sempre viene usato dall'autore nel senso stretto e scientifico della psicologia odierna) e, più che l'empatia in sé, la sua universalizzazione oltre i limiti della comunità di appartenenza. Nelle sue pagine, certo, prevale l'ottimismo: secondo Rifkin staremmo «assistendo alla più forte ondata di estensione empatica che si sia mai verificata nella storia dell'uomo». Ma la partita resta tutta da giocare. Decisivo sarà dunque il *modus operandi* delle nuove tecnologie della comunicazione, le quali possono agire tanto nel senso di raffreddare i cuori (come succede quando si schiaccia un bottone per lanciare un missile, senza nulla sapere del bersaglio) quanto nel senso di riscaldarli (come succede quando ci si trova alla presenza, sia pure virtuale, dell'altro); e tanto nel senso di eccitare l'esibizione aggressiva (al cospetto di un pubblico vasto come il mondo), quanto nel senso di allargare le cerchie del mutuo riconoscimento (se nella interazione fra diversi emerge una comune 'umanità').

Dal canto suo, Balducci (scrivendo una quindicina di anni prima, quando le nuove tecnologie della comunicazione non erano ancora dispiegate) affidava le sue speranze soprattutto alla forza socializzante delle grandi città, nodi emergenti del mondo globalizzato ed esse pure luoghi per eccellenza della comunicazione planetaria. Le città (dove si concentra ormai più della metà del genere umano) sono i luoghi del *nuovo conflitto*, ammetteva Balducci, però anche gli spazi di un *inedito incontro*³.

Fra l'«uomo planetario» di Balducci e l'*homo empathicus* di Rifkin si colloca (anche cronologicamente) l'*homo civicus* che Franco Cassano oppone all'*homo emptor*, cioè alla riduzione del cittadino a cliente e consumatore. Nell'*homo emptor*, la più reale e meglio omologata delle facce che l'*homo economicus* esibisca oggi, Cassano riconosce l'antica figura greca dell'ἰδιώτης, rinchiuso nel suo «particolare» e completamente privo di spirito pubblico, nonché del tutto refrattario alla sola idea che possano mai esistere «beni comuni» di cui prendersi cura. «L'*homo emptor* è l'infrastruttura sulla quale oggi si regge l'individualismo radicale, il cosmopolitismo utilitarista dei diritti senza doveri. A questo individualismo rattrappito e eterodiretto l'*homo civicus* costituisce l'unica risposta non oppressiva, l'unica risposta che permette di ritrovare la comunità senza perdere la libertà. La risposta non può più venire né dallo Stato etico che impone il bene comune, né dal ritorno ad una comunità che rinchioda l'individuo nell'identità collettiva»⁴.

³ Sulla nozione di 'uomo planetario' (e quella connessa di 'uomo inedito') si veda E. Balducci, *L'uomo planetario*, Camunia, Brescia 1985 (poi, riv., Ed. Cultura della Pace, S. Domenico di Fiesole 1990). Su pregi e limiti delle tesi balducciane, S. Caruso, *Una filosofia senza note. Vita e pensiero di Ernesto Balducci*, «Teoria politica», VIII, 3, ott. 1992, pp. 157-186.

⁴ F. Cassano, *Homo civicus. La ragionevole follia dei beni comuni*, Dedalo, Bari 2004, p. 18.

Da dove allora? Prescindo qui da quel tipo di socialità mediterranea che il «pensiero meridiano» di Cassano, sulle orme di Camus, si propone di riabilitare⁵, per concentrarmi invece su quanto già si dà, e si dà ovunque: la società civile (indebitamente identificata con la società economica) e quella che Cassano ama chiamare «città plurale», irriducibile al solo mercato. Come Tocqueville, il sociologo barese ritiene che la pluralità delle associazioni assolve a una funzione pedagogica; che di nuovo, dopo avere frenato, ai primordi della democrazia, la tirannide della maggioranza nell'America dell'Ottocento, il pluralismo possa frenare la tirannide del mercato nel mondo globalizzato. Su questo essenzialmente si basano gli auspici dell'autore: sulla possibile nascita o rinascita di un *homo civicus* che, sia pure con fatica, emerge dall'esperienza che tutti noi siamo chiamati a vivere nella crescente varietà di comunità autonome che costellano la società civile.

Che genere di comunità? Ora molto ristrette (come un'assemblea di condominio o un consiglio di classe), ora potenzialmente larghe come il mondo intero (come Facebook o qualunque associazione di carattere internazionale). Comunità grandi o piccole, reali o virtuali, professionali o ricreative, a cui ci si trova ad appartenere simultaneamente *ora più che mai nel passato*; ma soprattutto comunità *parziali* (nel senso che nessuna di esse pretende di totalizzare l'esistenza dei suoi membri), comunità *morbide* (perché nessuna di esse obbliga a partecipare), comunità *vicine* (perché legate ad aspetti dell'identità personale) e, finalmente, comunità *autogestite* (dove i fratelli-coltelli sono sospinti dall'interesse comune a sperimentare nuove e più rispettose forme di *fraternité* passibili di essere internalizzate e poi rivissute a livelli diversi)⁶.

In termini analoghi, Debora Spini si chiede «quale tipo di soggettività politica si stia esprimendo nella società civile postnazionale così come oggi possiamo vederla», se sia finalmente possibile vedere le persone «rapportarsi non solo in termini di ricatto e di seduzione». Dipende – questa la risposta – se nella costellazione postnazionale prevarrà la dimensione spettacolare o quella discorsiva. Nulla dunque è scontato. Ma possiamo almeno sperare che le nuove narrative (quelle che possono nascere dal dialogo fra soggetti collettivi meno «coriacei» di quelli tradizionali) concorrano a socializzare personalità a loro volta meno coriacee e meglio capaci di tematizzare «una condivisa fragilità»⁷. L'attenzione crescente che trovano ovunque i diritti umani va forse in questa direzione.

La stessa nozione di diritti umani, con le pratiche e le istituzioni che l'accompagnano, non si sarebbe potuta affermare – osserva Lynn Hunt,

⁵ F. Cassano, *Pensiero Meridiano*, Laterza, Bari 2005.

⁶ Ho qui liberamente sviluppato il pensiero dell'autore. L'elenco delle caratteristiche che immangono alle nuove comunità (parziali, morbide, vicine, autogestite), come pure l'enfasi sulla dimensione internazionale, non sono presenti nel volume di Cassano con queste parole né in questa misura.

⁷ D. Spini, *La società civile postnazionale*, Meltemi, Roma 2006, pp. 198-202.

scrivendone la storia – senza l'intensificazione-universalizzazione della «fratellanza empatica» fra esseri umani: ciò che si rese possibile – scrive Hunt – col passaggio culturale, nel XVIII sec. dall'empatia vissuta all'empatia narrata (*imagined empathy*). Al quale passaggio concorsero sia le filosofie della «simpatia» (di Hume, di Rousseau, dello stesso Smith) sia, per un pubblico più vasto, le nuove forme del romanzo. Resta da vedere se le istituzioni della civiltà odierna, e le forme dell'*entertainment* che le rispecchiano, vorranno premiare o castigare questa benefica tendenza⁸.

Di una tecnologia organizzativa del sociale che premi, anziché castigarle, le tendenze cooperative e prosociali (quelle stesse che emergono spontaneamente per es. in ogni campeggio, senza coartazione alcuna) parla infine, come cosa possibile, il padre del «marxismo analitico», Gerald A. Cohen⁹.

Tutte queste tesi – è ovvio – riguardano più la confezione di dottrine politiche adatte al tempo nuovo che non la RCT (Rational Choice Theory) o la PCT (Public Choice Theory) o le scienze economiche *sensu strictiore*. Ma valeva la pena – credo – dirne qualcosa per dimostrare, con qualche esempio, quanto la prospettiva dell'*homo œconomicus* sia oggi considerata limitativa e unilaterale non solo nella psicologia economica e nelle scienze umane, ma anche nelle scienze politiche e nella filosofia sociale ad esse vicina. Del resto, anche gli economisti più avveduti – in particolare quelli che, come Richard Thaler, si dimostrano più attenti agli sviluppi delle scienze cognitive e della psicologia sociale – raccomandano ormai di tornare, per ogni elaborazione, dall'*homo œconomicus* all'*homo sapiens*¹⁰. Con tutta la varietà dei suoi aspetti.

2. La condizione umana è polimorfa, e ognuna delle sue forme è ambivalente

Questa raccomandazione ci riporta al problema cruciale: un problema di filosofia delle scienze umane.

Il meglio della filosofia sa da tempo che l'Uomo è inafferrabile, che il suo *Gattungswesen* non può essere definito una volta e per tutte, né inchiodato a una sola caratteristica da assolutizzare a discapito di tutte le altre – fosse pure una caratteristica d'indiscutibile importanza come il linguaggio articolato dell'*homo loquens* (Herder), o la vocazione coesistenziale dell'«animale politico» (Aristotele), o quell'«anima razionale» dei teologi che Hegel secolarizza come *sich-wissender Geist*, o la vocazione tecnica dell'*homo faber* (da

⁸ Cfr. L. Hunt, *Inventing Human Rights. A History*, W.W. Norton & Co., New York 2007; *La forza dell'empatia. Una storia dei diritti umani*, Laterza, Roma-Bari 2010.

⁹ G.A. Cohen, *Why not Socialism?*, Princeton University Press, Princeton (NJ) 2009; trad. it. *Socialismo perché no?*, Ponte alle Grazie, Milano 2010.

¹⁰ Richard H. Thaler, *From Homo Economicus to Homo Sapiens*, <www.performancetrading.it/Documents/RtHomo/RtH_Index.htm>.

Franklin ad Arendt, passando per Marx e vari altri), o la supposta vocazione religiosa dell'*homo viator* (Marcel), o qualunque altro aggettivo chiunque abbia mai prescelto per qualificare l'umano. Chi più ne ha più ne metta: *animal symbolicum*, *homo ludens*, *homo curans* (su questi ritorneremo) e così via.

Non a caso l'antropologia filosofica del Novecento rompe con le antropologie del passato. Come spiega Max Scheler: le definizioni dell'umano costruite aggiungendo un qualche aggettivo al termine *animal* (per es. *rationalis*, come suggeriscono gli stoici) oppure al termine *homo* (per es. *faber*, ma anche *curans*), pretendono tutte d'identificare finalmente l'essenza (e colgono ognuna un frammento di verità), ma nel momento in cui si propongono come esclusive, finiscono con l'essere false e fuorvianti¹¹.

Parliamo dunque pure dell'*homo œconomicus* (o di quanto ne rimane dopo la depurazione-chiarificazione che mi sono fin qui proposto e con le correzioni che si sono rivelate necessarie); ma non c'illudiamo di avere acchiappato con questo schema altro che un aspetto dell'umano, non meno parziale e unilaterale di tanti altri. Buono, forse, a spiegare l'economia, ma forse neppure quella: non del tutto, almeno. Perché ci stanno più cose, nello stesso comportamento economico, di quanto non mostri di ritenere la maggioranza degli economisti...

La psicologia umana sta sul confine natura-cultura. L'uomo è una macchina biologica, ma nel contempo uno strano animale: un animale la cui sopravvivenza dipende dall'ambiente culturale non meno che da quello sociale. Un animale culturale, dice qualcuno (giusto per aggiungere un altro aggettivo, che li riassume tutti). Ma come nasce la cultura?

Secondo Huizinga, niente meglio del gioco, rappresenta quel momento di transizione dove l'animalità si umanizza (nel senso che investe le quote d'intelligenza e di tempo che eccedono la soddisfazione del bisogno immediato nella libera creazione di un altrove simbolico). Insomma, dice Huizinga, le culture traggono origine dal gioco¹²; bisogna dunque guardarsi dal credere che l'*homo ludens* sia meno importante o meno 'produttivo' di quello *œconomicus*. Nonostante che l'uno ci appaia talora dispersivo, caratterizzato com'è da un consumo di risorse che perfino si direbbe frivolo e disinteressato, laddove l'altro investe il capitale sulla misura del guadagno.

¹¹ Cfr. M. Scheler, *Die Sonderstellung des Menschen*, Otto Reichl, Darmstadt 1928; trad. it. *La posizione dell'uomo nel cosmo*, a c. di G. Cusinato, FrancoAngeli, Milano 2004.

¹² Scrive il filosofo olandese che «la cultura, nelle sue fasi originarie, porta il carattere di un gioco; viene rappresentata in forme e stati d'animo ludici: in tale 'dualità-unità' di cultura e gioco, gioco è il fatto primario, oggettivo, percepibile, determinabile concretamente; mentre la cultura non è che la qualifica applicata dal nostro giudizio storico dato al caso» (J. Huizinga, *Homo ludens. Versuch einer Bestimmung des Spielelements der Kultur*, Pantheon, Amsterdam 1939; trad. it. *Homo ludens*, Einaudi, Torino 1946¹, 2002). La definizione del gioco come 'libera creazione di un altrove simbolico' è mia, non di Huizinga; ma confacente, credo, col suo pensiero.

D'altronde, né l'*homo ludens* né quello *œconomicus* potrebbero dispiegarsi nella realtà se non fossero sorretti, sul piano cognitivo, da quel complesso di forme egualmente *a priori* che costituiscono l'*animal symbolicum* (figura di cui l'*homo loquens* offre una specificazione interna)¹³; e se non fossero sorretti, sul piano pratico, da quella capacità di oggettivazione del soggetto nel mondo esterno che Hegel chiama *wirklich Geist*¹⁴ e che più spesso ci piace chiamare *homo faber*.

A complicare le cose si aggiunge il fatto che ognuno di questi aspetti dell'umano è come un Giano bifronte, che presenta una interna ambivalenza. L'*homo ludens* trova nell'*homo curans* la sua ombra¹⁵. Inoltre, all'interno dell'*homo ludens* la creatività del 'gioco' può degenerare nella sterilità del 'passatempo' (dove l'uno sta all'altro come l'innovazione produttiva sta al consumo coatto). L'*homo loquens* trova una degenerazione parodistica nell'*homo loquax* (Henri Bergson) e una degenerazione morale nell'*homo mendax* (Fernando Vallejo Rendón). Altrettanto dicasi dell'*homo faber*, l'uomo che costruisce e trasforma: chiamato a tenere un delicato equilibrio fra l'ottusità dell'asino che, bendato, gira la macina e le tentazioni visionarie dello scienziato pazzo...

3. *L'homo œconomicus non fa eccezione (né vi sono ragioni per fare di questa sola una forma preminente, in teoria o in pratica, sulle altre)*

OK, dirà qualcuno: la condizione umana è polimorfa e ognuna delle sue molte forme possiede una interna ambivalenza; tutto ciò suona fascinoso sul piano speculativo, ma che c'entra con l'*homo œconomicus*?

¹³ Mi rifaccio ovviamente alle «forme simboliche» di Ernst Cassirer: un filosofo che, come Huizinga, si colloca sulle orme di Simmel nell'ambito neokantiano (E. Cassirer, *Philosophie der symbolischen Formen*, drei Bände, Bruno-Cassirer-Verlag, Berlin 1923-1929; trad. it. *Filosofia delle forme simboliche*, 3 voll., La Nuova Italia, Firenze, 1961-1970); tuttavia, per quanto riguarda in particolare l'espressione *homo symbolicus*, mi piace segnalare come essa ritorni nelle pagine di un neurobiologo evolutivista, Terrence W. Deacon, dove l'*a priori* filosofico, squisitamente formale e funzionale, trova – nella storia del cervello umano – un corrispettivo materiale e strutturale (T. Deacon, *The Symbolic Species: The Co-Evolution of Language and the Brain*, Norton & Co., New York 1997).

¹⁴ Così viene chiamata, nella fenomenologia dello spirito soggettivo (sez. Psicologia) la sintesi di «libera intelligenza» e «libera volontà». Questo momento dello spirito soggettivo è per Hegel reale o 'effettivo' (*wirklich*), in quanto capace di produrre effetti durevoli al di là del soggetto stesso (al limite, al di là della di lui morte).

¹⁵ Per quanto riguarda in particolare l'*homo curans*, va sottolineata la risonanza profonda di tale nozione scheleriana con quella heideggeriana di 'cura' (*Sorge*), più o meno coeva (cfr. Miura Hideharu, *Das 'Menschenbild' im Gedanken Heideggers und Scheler*, «Bulletin of the School of Allied Medical Sciences», Hirosaki Univ., 3, 1978). L'*homo curans* ritorna poi nella *Daseinanalyse* di Victor Frankl e anche in taluni autori dell'esistenzialismo cristiano.

C'entra, perché questa figura dell'avidità tipicamente moderna *non è concepibile per se stessa*, ma – di nuovo mi rifaccio a Joseph Vogl – solo come successore e nuova maschera di un'altra figura dell'umano a suo modo eterna: quella che Odo Marquard, sulle orme di Plessner e Gehlen, chiama *homo compensator*¹⁶. L'uomo, con ogni suo fare, «compensa» - anzi, sovracompensa – il *Mangelwesen* che lo caratterizza fra tutti gli animali, cioè: ricerca una serie di risarcimenti che leniscano il suo essere costitutivamente «carente» e privo di una compiuta natura. In ciò consistono la tecnica, come protesi del corpo e sovracompensazione delle sue carenze, come pure la morale, come protesi dello spirito e sovracompensazione della mancanza di senso. Tali compensazioni – osserva Vogl – fin verso la metà del Seicento sortiscono l'effetto di placare in qualche modo il sentimento della mancanza; poi, col declino delle etiche tradizionali e con l'insediarsi del denaro quale mezzo di comunicazione universale, la *oikovoïa* viene riconcepita come scienza della scarsità, ed emergono con essa un nuovo sentimento di mancanza che riguarda il denaro, prima ancora che i beni da esso comprati, e un nuovo tipo di soggetto per così dire im-placabile: l'*homo œconomicus* appunto. Questi non solo e non tanto 'compensa' le sue carenze col denaro, ma, ispirato com'è da un'astrazione simbolica che codifica qualunque possibile desiderio, non può mai cessare d'inventarsi nuovi risarcimenti¹⁷. E di farlo per giunta in competizione con ogni altro, perché nessun bene è meno divisibile del denaro. Il codice-denaro – osserva Vogl, rifacendosi a Luhmann – è per certi aspetti simile al codice dell'amore: rende il soggetto geloso di quanto vuole solo suo. Ecco perché l'*homo œconomicus* si presenta come *Kalkül und Leidenschaft*: non solo «calcolo», ma anche «passione»¹⁸.

Il trapassare dell'*homo compensator* nell'*homo œconomicus* viene presentato da Vogl come un processo storico-reale (se vogliamo, una di quelle «retoriche dell'economia» che, dice McCloskey, finiscono col produrre effetti concreti)¹⁹. Ciò già dovrebbe bastare per metterci in guardia contro la tentazione di assumere l'«uomo economico» come figura naturale ed eterna, esaustiva dell'umano. Viceversa, la sua destoricizzazione e la tendenza a concepirlo come un'astrazione valida per se stessa, al di là di ogni determinazione, vanno di pari passo con una certa qual tendenza dell'economia c.d. pura a banalizzare la condizione umana, la varietà delle motivazioni, e – dunque – ad escludere dalla rappresentazione del soggetto economico una serie di aspetti rilevanti e di ambivalenze ineludibili.

¹⁶ O. Marquard, *Homo compensator. La carriera antropologica di un concetto metafisico*, «La società degli individui», 15, 2002.

¹⁷ J. Vogl, *Kalkül und Leidenschaft*, cit.: cap. V, *Der ökonomische Mensch*, § 1.1. *Ende des homo compensator*, pp. 289 ss.

¹⁸ Ivi, pp. 254-255.

¹⁹ Cfr. D.N. McCloskey, *The Rhetoric of Economics*, The University of Wisconsin Press, Madison 1985; trad. it. *La retorica dell'economia. Scienza e letteratura nel discorso economico*, introduz. di A. Graziani, Einaudi, Torino 1988.

Intanto l'*homo œconomicus* postula la riduzione del fare al *competere*, con esclusione del *compatire*. Nonostante le evidenze sperimentali oggi disponibili sul ruolo dell'empatia nella decisione economica. Inoltre, ancorché scisso dall'*homo empathicus* e ridotto a nuda figura dell'egoismo razionale, l'*homo œconomicus* ripresenta al suo interno una ulteriore bipolarità, dove ognuno dei due poli rischia di essere assolutizzato e scisso dall'altro, sia in teoria che in pratica. E ciò vale sia per la connotazione 'egoista', sia per la connotazione 'razionale'.

Per quanto riguarda l'egoismo, abbiamo visto poc'anzi che, quando esso assuma le fattezze esasperate dell'individualista assoluto e senza scrupoli, prende forma la figura del Lupo, l'*homo praedator*. Che sta al *bon sauvage*, altruista e sensibile, come la Persona sta all'Ombra. D'altronde, possono esistere Lupi senza Agnelli? Ritorno del rimosso: espulsi dall'*homo œconomicus* come cose che non li riguardano, altruismo e sensibilità 'ritornano' come caratteristiche delle sue vittime.

Per quanto riguarda la razionalità, poi, di nuovo l'*homo œconomicus* presenta una interna ambivalenza, sia che si presenti nei panni del *quisque de populo* dal lato della domanda, sia che si presenti col doppiopetto del *top manager* dal lato dell'offerta.

Dell'uno, cioè del consumatore, sappiamo ormai da mille ricerche che è quanto di meno 'razionale' si possa immaginare. Certo, in quanto destinatari dell'offerta, l'uomo qualunque e la donna qualunque restano sempre in qualche modo al centro delle dinamiche dell'economia: le loro opzioni e le loro risorse costituiscono il motore e la benzina del mercato; ma l'*homo consumens* – nonché protagonista della «società liquida», dice Bauman – costituisce pure la figura emblematica dell'alienazione odierna²⁰: una figura non troppo dissimile da quella del tossico. Alienazione è un concetto etico-esistenziale, ma le conseguenze del fenomeno sono molto concrete ed economicamente relevantissime. Senza la metamorfosi degenerativa del consumatore in *homo consumens* (una degenerazione coltivata ad arte) e senza la riconduzione al consumo di ogni altro aspetto ludico ed espressivo dell'essere umano, non sarebbe neppure pensabile quel «mondo drogato della vita a credito» (così s'intitola un articolo dello stesso Bauman)²¹ da cui nasce la crisi economico-finanziaria. Con le banche nella veste di *pusher*: la prima dose, si sa, è sempre gratis. Esattamente quello che è successo in America con i mutui-casa: le prime rate a tasso zero. E poi ti rovino!

²⁰ Cfr. Z. Bauman, *Liquid Modernity*, Polity Press, Cambridge 2000 (trad. it. *Modernità liquida*, Laterza, Roma-Bari 2002) e, dello stesso, *Does Ethics Have a Chance in a World of Consumers?*, Harvard University Press, Harvard 2008 (trad. it. *L'etica in un mondo di consumatori*, Laterza, Roma-Bari 2010).

²¹ Z. Bauman, *Il mondo drogato della vita a credito*, «la Repubblica», 8 ottobre 2008. L'opposizione baumaniana etica/consumismo mi pare in parte sovrapponibile a quella di Franco Cassano tra *homo civicus* e *homo emptor*: cfr. Cassano F., *Homo civicus*, cit., p. 18.

All'altra figura, quella del *top manager*, si possono forse riconoscere una maggiore consapevolezza e una maggiore razionalità, quanto meno sul piano strategico e strumentale. Ma anch'egli (e penso in particolar modo al *manager* della della finanza) si affaccia alla competizione globale con una doppia faccia: crede di essere un soldato del Bene, come Captain America, e finisce con l'essere devastante come l'incredibile Hulk.

Riassumendo: quando si passa dall'economia pura all'economia 'impura', dal nitore dei modelli teorici alla 'psicopatologia della vita quotidiana', l'*homo œconomicus* si rivela per quello che è: un aspetto fra gli altri della condizione umana: come e più degli altri esposto a scissioni e ambivalenze; eppure, oggi più che mai, un aspetto che presume di asservire a sé tutti gli altri e di totalizzare la vita umana.

4. *Homo œconomicus e i suoi fratelli, ovvero: altri personaggi della scena economica*

Peraltro, tutto ciò – me ne rendo ben conto – non basta ancora a giustificare l'ampio spazio che ho voluto qui dedicare alla fenomenologia dell'umano e alla natura polimorfo-ambivalente di *tutte* le figure che la compongono. In effetti, che tale discorso possa avere una rilevanza forte non solo per i filosofi bensì anche per gli economisti – insomma, che non sia solo letteratura per anime belle – non è forse chiaro. Farò dunque tre esempi, rispettivamente riferibili alle figure dell'*homo loquens*, dell'*homo curans* e dell'*homo faber*, per mostrare come ognuna di queste forme interagisca con quella detta *homo œconomicus*. Confido con ciò di rendere evidente come e perché l'economia abbia bisogno di un'antropologia sì 'debole' ma *integrata*. Integrata, dico, nel duplice senso che

- a. integra fra loro gli aspetti diversi dell'umano
- b. ed è finalmente sorretta da una psicologia 'forte' e specialistica, che non sia più quella degli economisti ma quella degli psicologi di professione.

4.1. *Homo loquens, ovvero: le narrative dell'economia*

In relazione alla prima figura (*homo loquens*), dirò che l'uomo fa ben più che 'parlare'. Anche le balene comunicano fra loro con un linguaggio infrasonico di cui solo ora si comincia a capire la complessità; i loro barriti subacquei non trasmettono solo *segnali*, ma *segni* veri e propri (pare che ognuna di esse perfino posseda un nome proprio). L'uomo tuttavia fa ben altro: più che parlare, racconta *storie*. L'*homo sapiens* – dicono per scherzo, ma neanche poi tanto, alcuni biologi – è un *Pan narrans*, una scimmia che racconta storie (*storytelling ape*). Insomma: *homo narrans* come sublimazione di *homo loquens* ed forma evoluta dell'*animal symbolicum*.

Ebbene, proprio da ciò sono ripartiti due economisti di grido, Robert J. Shiller (docente a Yale e specialista di *behavioral finance*) e George A.

Akerlof (docente a Berkeley e Nobel per l'economia nel 2001), per farci capire che *homo narrans* non è tanto un 'altro' aspetto dell'umano, 'a fianco' di quello detto *homo oeconomicus*; si tratta, al contrario, di due modalità di funzionamento profondamente integrate fra loro. All'uomo piace raccontarsi quel che gli conviene (Freud *docet*), ma non solo, anche viceversa: per credere che qualcosa gli convenga o no, o per decidere che cosa gli convenga meglio, ancor più che del calcolo ha bisogno di una storia. Conclusione: le storie (*narratives*) permeano l'economia. Da quelle che racconta la pubblicità (in cui potremmo forse vedere la reincarnazione per eccellenza dell'*homo mendax* nella sfera economica) al mito dell'*enrichissez-vous*; dal modo come ci raccontano la crisi a quelle rappresentazioni collettive che, prima e dopo di essa, integrano la 'costruzione sociale del rischio'; e così via. Ecco perché Akerlof e Shiller assumono le narrazioni come (quinto e ultimo) fattore degli *animal spirits*, collocandole tra quei fattori psicosociali che incidono in profondità sul comportamento degli agenti economici.

«Spiriti animali», per Keynes, non era che una metafora. Per Akerlof e Shiller si tratta di un concetto psicosociologico da mettere al centro dell'analisi economica, anzi: di un vero e proprio modello, che integra cinque variabili e che, secondo il valore da esse assunto, dà conto e ragione del tipo e del grado di sviluppo del sistema economico. Al momento questo modello appare appena abbozzato, cioè: non è ancora formalizzato come modello operativo. Ma forse, sviluppato da mani esperte, potrebbe diventarlo. Per chi voglia capire meglio di cosa stiamo parlando, rimando al capitolo relativo, «Akerlof e Shiller: il ritorno degli 'spiriti animali'», in appendice a questo libro.

4.2. Homo curans, homo ludens: una riconciliazione possibile e necessaria

La seconda figura (*homo curans*) è di Max Scheler; ma più che a lui mi rifaccio a Martin Heidegger, che vede nella «cura» (*Sorge*) una caratteristica di fondo dell'umano essere-nel-mondo, tanto da definire la coscienza stessa come «la chiamata della cura». Questa, la cura, nasce col riconoscere un certo stato di cose come interno all'orizzonte del soggetto. Ciò coinvolge: una «situazione» che ineludibilmente mi riguarda (*Befindlichkeit*), però anche il fatto di «comprendere» la situazione per quello che è (*Verstehen*), perché solo le due cose *insieme* spingono il soggetto a farsi carico della situazione assumendone la responsabilità²².

Occorre tenere presente, peraltro, che gli aspetti della *cura* sono due. Questo termine latino designa una preoccupazione (cioè una priorità) che può essere *transitiva* oppure *intransitiva*; nel primo caso, come quando si dice che qualcuno 'cura i suoi interessi'; nel secondo caso, allorché

²² Nella seconda sez. di *Essere e Tempo*, Heidegger chiama ciò «l'unità degli esistenziali»: situazione e comprensione. Cfr. M. Heidegger, *Sein und Zeit* [1927]; trad. it. *Essere e tempo*, a c. di P. Chioldi, Longanesi, Milano 1969, Sez. II, Capp. II e III.

si tratta d'intervenire su altre persone per farle stare meglio e/o aiutarle a ritrovare un benessere perduto (come quando si dice 'prendersi cura di qualcuno'). La qual cosa – spiega Heidegger – si può fare ancora in due modi. Il primo consiste nel sottrarre agli altri le loro cure (come un servo che si prende cura del signore, ma anche – potremmo aggiungere – come un medico che si prende cura del paziente); il secondo modo, invece, consiste nell'aiutare gli altri ad essere liberi di assumere le proprie cure (come fa per es. lo psicoanalista)²³. Al primo modo della cura intransitiva, quella che riguarda le persone, Heidegger fa corrispondere un semplice «stare insieme» (*Mitsein*) e solo nel secondo modo, invece, riconosce una coesistenza «autentica» (*eigentlich*)²⁴.

Orbene, che dire dell'*homo œconomicus* alla luce dell'analitica esistenziale? Esso risulta un'astrazione che taglia fuori metà dell'esistenza: concepisce sì l'uomo come essere-nel-mondo (*in der Welt sein*), ma perde l'immensa ricchezza della coesistenza autentica (*eigentliches Mitsein*); descrive infatti un uomo capace di cure solo transitive (chi cura in prima persona gli affari suoi) oppure, *al massimo*, di cure intransitive inautentiche (chi, svolgendo un lavoro subalterno, cura gli affari di altri). Al massimo – dico – perché, seppure volessimo includere le cure intransitive inautentiche nella sfera dell'*homo œconomicus*, dovremmo tenere conto non soltanto del lavoro subalterno, servile o salariato che sia, ma anche di tutto il 'lavoro di cura' non monetizzato (come suggerisce Ortner: cfr. cap. 6, § 12.2 e nota 75). In questo senso e per queste ragioni, l'*homo œconomicus* risulta essere per eccellenza una *figura dell'alienazione*²⁵ – delle donne in particolare, ma anche degli uomini! – e, nella misura in cui viene sussunto come ingrediente di una dottrina, anche uno strumento ideologico di nascondimento e giustificazione dell'alienazione stessa. Resta fuori infatti, da tale figura, tutta quella parte del coesistere che viene motivata (diremo così con Kant) da un «interesse disinteressato», nonché dal puro sentimento di essere *responsabili* del mondo proprio e *corresponsabili* del mondo comune.

Qualcuno dirà: tutto vero, ma ciò non riguarda l'economia. Ne siamo proprio sicuri? Voglio dire: siamo sicuri che la responsabilità/corresponsabilità, tipiche dell'*homo curans*, siano *moral sentiments* privi di rilevanza economica? Non abbiamo forse visto quanto il sentirsi 'responsabili' abbia a che fare con la vergogna e quanto la 'corresponsabilizzazione' abbia a che

²³ Queste esemplificazioni *non* sono di Heidegger.

²⁴ La «vera coesistenza» o «coesistenza autentica» è, per Heidegger, quella modalità dello stare insieme che crea un mondo comune, cioè un mondo che ognuno dei coesistenti sente come «proprio» (*eigen*) e tale da potersene/volersene assumere la corresponsabilità. Per contro, quella condizione interna che Marx, nei *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, descrive in termini hegeliani come «alienazione» (*Entfremdung*) dell'individuo rispetto a se stesso appare, all'esterno dell'individuo, come l'esito di ciò che Heidegger chiama «coesistenza inautentica».

²⁵ Cfr. la nota precedente.

fare con i sentimenti naturali (ma anche sociali) di equità e reciprocità? Non abbiamo forse visto come tali sentimenti abbiano una rilevanza tale da alterare le predizioni classicamente fondate sulla sola razionalità utilitaria (per es. nel gioco dell'*ultimatum*)? E per finire: siamo davvero sicuri che l'«interesse disinteressato» quale si manifesta nella scienza, nell'arte e nel gioco – insomma, nell'*homo ludens* – non possano mai coincidere con le *curae* dell'*homo curans*?

Di questo, io stesso ho scritto poc'anzi che costituisce «l'ombra dell'*homo ludens*» e la sua controparte *in interiore homine*. Ed è così. L'aspetto *ludens* sta all'aspetto *curans* come la Persona sta all'Ombra e forse meglio – per continuare con Jung – come il *Puer* sta al *Senex*. Tuttavia, poiché stiamo parlando di aspetti universali della psicologia umana, dev'essere egualmente chiaro che parte e controparte, benché si oppongano, sono pure mutuamente implicate.

Certo fra i due aspetti può esservi una 'scissione', kleinianamente intesa come difesa contro l'ambivalenza affettiva. Ed è quello che si verifica di norma (tale essendo la modalità difensiva cui siamo avvezzi dalla prima infanzia): a volte siamo irresponsabilmente *ludentes*, con la massima *nonchalance* per i costi di quel gioco; a volte siamo *curantes*, cioè tristemente intenti alla cura di ciò che ci sta a cuore; però, mai o quasi mai permettiamo alla *cura* di mescolarsi col *lusus*, e viceversa. Come se questa integrazione fosse impossibile. Ma lo è?

A mio avviso, alcune tecniche della *nudge-style behavioral economics* di Richard Thaler e Cass R. Sunstein mirano precisamente a una integrazione del genere. Secondo una impostazione che rovescia la prospettiva comune: quella di chi crede che sempre i *benefici* comportino sacrifici, angosce, 'cure', e che sempre dal 'gioco', dalla leggerezza, dall'orientarsi verso ciò fa stare bene, non possano venire altro che *costi*.

Più di uno, in America, denuncia nelle «politiche del *nudge*» un sottile forma di manipolazione per il solo fatto che rendono piacevoli ed evidenti talune convenienze, pubbliche o private, altrimenti invisibili. A me pare che semplicemente mettano al lavoro una buona psicologia per favorire, nella singola decisione conomica, la ricomposizione dell'*homo ludens* e dell'*homo curans*. Dal che derivano decisioni non dirò più 'razionali', ma certo più 'intelligenti'. Anche su ciò chi voglia saperne di più, e capire meglio di che cosa stiamo parlando, può leggere il capitolo relativo: «Thaler e Sunstein: le politiche del *nudge*», in appendice al presente volume. Troverà moltissimi esempi di come certe tecniche di comunicazione – a mio avviso meno manipolatorie della pubblicità, contro cui nessuno ha niente da ridire – possano favorire nel soggetto economico, senza lederne la libertà, l'adozione di comportamenti più *responsabili* (la 'cura') e possano far ciò con mano leggera – vale a dire, senza minacciare sanzioni – e, spesso, in maniera perfino *piacevole* (il 'gioco'). Con notevole beneficio per l'economia tutta, dei singoli e del sistema, e nel contempo col benessere emotivo di tutti.

Non voglio con ciò dire che Thaler e Sunstein forniscano la soluzione definitiva di chissà che, ma certamente tolgono l'*homo æconomicus* dal

cielo delle idee per rimmetterlo *con i piedi per terra*: proprio là dove Persona e Ombra trovano un punto di giunzione! In un certo senso Thaler e Sunstein non fanno che sostituire alla immagine irrealistica dell'*homo æconomicus* come egoista razionale l'immagine, ben più realistica, che del soggetto hanno gli psicologi del *marketing*. Ma perché mai l'economia politica e la politica economica, per non parlare delle politiche pubbliche, dovrebbero essere da meno del *marketing*?

Un'ultima osservazione.

La riconciliazione dell'aspetto *ludens* con l'aspetto *curans* – nell'unità di un soggetto economico che è poi 'umano' *tout court* – appare oggi possibile, e quasi a portata di mano, grazie al progresso della psicologia economica e della economia comportamentale. Ma questa riconciliazione non è solo *possibile in teoria*; oggi più che mai essa appare *necessaria in pratica*. Altrimenti avremo (e di nuovo mutuo le immagini di Jung) due forme economiche scisse: l'economia del Senex e quella del Puer. Infatti, come la *cura* senza *lusus* connota persone depresse, che realizzano una economia a sua volta 'depressa' e incapace d'inventarsi giochi nuovi (cioè, per dirla con Schumpeter, incapace d'innovare), così il *lusus* senza *cura* diventa invenzione a getto continuo di giochi pericolosi all'insegna di una maniacalità irresponsabile. Ed è precisamente questo che è successo negli ultimi vent'anni nel campo della finanza, con la trasformazione delle borse in una specie di *casino*, dove piccoli e grandi investitori (direbbe van der Rijt: cfr. cap. 6, § 11) scommettono col Diavolo.

Era fatale: quando mancano sia le regole che la trasparenza, davvero non è più possibile neanche quel poco di calcolo razionale di cui gli attori economici sono mediamente capaci. *E allora non resta che scommettere*. Nasce così quello che Guido Rossi ha battezzato «mercato d'azzardo»²⁶: quello di cui gli *hedge funds* e altri titoli-scommessa ad alto rischio sono l'immagine inquietante²⁷. Diceva Guido Rossi, già nel 2008: sui «mercati finanziari sempre meno regolamentati e controllati [...] l'*homo æconomicus* è stato sostituito dall'*homo ludens*»; in particolare sul maggiore di tali mercati,

²⁶ G. Rossi, *Mercato d'azzardo*, Adelphi, Milano 2008.

²⁷ Che in questo tipo di politiche creditizie e di attività finanziarie consistano le cause immediate della crisi finanziaria del 2008, pare ormai acclarato. E ne abbiamo ormai la controprova nel fatto che l'unico paese al mondo che sia rimasto relativamente indenne da quella crisi, anzi in ascesa, è il Libano. Dove Riad Salameh (dal 1993 stimato governatore della Banca centrale) vieta alle banche libanesi, fin dal 2004, l'acquisto di qualunque prodotto *subprime*. Certo, possiamo ipotizzare che vi fossero altre cause che hanno favorito l'economia libanese; per es. la ricostruzione postbellica; oppure il fatto, peraltro non provato, che le banche libanesi tornino ad essere, in tempo di crisi, un rifugio per tutti come ai bei tempi. Ma la differenza nelle cifre e le coincidenze temporali sono tale da far plausibilmente ipotizzare che le regole imposte dalla Banca centrale di Beirut siano fra le cause principali di tale successo.

[...] quello dei *credit default swaps*, nei quali si scommette sull'insolvenza non solo di una società quotata ma anche del debito pubblico degli Stati. Il collasso di questo mercato di scommesse incontrollate può essere peggiore della crisi dei *subprime mortgages*. E vale allora la pena di ricordare ancora la frase di Keynes: 'Quando l'accumulazione del capitale di un Paese diventa un sottoprodotto delle attività di un casinò è probabile che le cose vadano male'²⁸.

Ecco perché l'*homo œconomicus* deve integrare in sé, a fianco della razionalità utilitaria, l'aspetto *ludens* e l'aspetto *curans* riconciliati fra loro. E deve farlo non solo in teoria, ma anche in pratica: con una nuova pedagogia economica e con nuove regole.

4.3. Quando homo faber diventa homo demens

Ed eccoci alla terza figura: *homo faber* come soggetto della modernità e protagonista creativo della Tecnica.

In generale, anche prima della modernità, *homo faber* è l'autore di una trasformazione intelligente. Non solo – si badi bene – di una trasformazione 'utile' (qualunque lavoro lo è), ma di una trasformazione 'intelligente'. Orbene: se tale soggetto viene messo in condizione di restare quello che Marx, nel famoso «Frammento sulle macchine», chiama «individuo sociale» e che concepisce come parte attiva del *general intellect*²⁹, allora va tutto bene: *homo faber* darà il meglio di sé. Se invece, come spesso accade, le condizioni in cui il soggetto viene messo al lavoro sono condizioni de-socializzanti, allora anche *homo faber* conoscerà una scissione interna: fra l'aspetto infra-umano e, per così dire, 'bestiale' del lavoro come pura fatica e l'aspetto sovra-umano e, per così dire, 'divino' del lavoro come creazione dal nulla. Questa scissione del *faber* riguarda tanto l'autocoscienza del soggetto, animale o dio, quanto la misura del suo oggettivarsi nella trasformazione in atto: minimo nel caso della 'bestia', massimo nel caso del 'dio'. Peraltro, in ambedue i casi la trasformazione cessa di essere 'intelligente' per diventare, invece, *stupida* o *folle*. Infatti, in ambedue i casi – potremmo dire con Lacan – si scioglie quel nodo che lega *reale* e *immaginario*, cioè viene meno quell'*ordine simbolico* che presuppone, nella comunità, un codice pubblico e condiviso. In altri termini: l'uomo che solo 'fatica' produce col suo lavoro una trasformazione *reale* (e realmen-

²⁸ G. Rossi, *Il grande tonfo del capitalismo di mercato*, relazione al convegno "I nuovi equilibri mondiali: imprese, banche, risparmiatori", Courmayeur 26-27 settembre 2008 (in parte su «la Repubblica», 26 settembre 2008, pp. 1, 39). La citazione di John Maynard Keynes proviene dalla *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta* (1936), a c. di Terenzio Cozzi, UTET, Torino 2006.

²⁹ Cfr. K. Marx, *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie* (1857-1858); trad. it. *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, 2 voll., La Nuova Italia, Firenze 1968-1970, pp. 389-403.

te utile), ma nulla condivide del codice che la permette e, nel processo di comunicazione sociale, non è tanto autore ed emittente del messaggio che l'opera da lui prodotta incarna, bensì parte integrante del canale. In maniera opposta e simmetrica, l'uomo che si crede dio, rifiuta ogni codice pubblico e produce opere e messaggi puramente idiosincratici, esclusivamente conformi al codice privato suo o del suo gruppo; col che riesce, sì, a creare dal nulla una specie di mondo, però un mondo del tutto *immaginario* che nessun altro può riconoscere come proprio, se non obbligato. Riassumendo, la figura del *faber* conosce due tipiche degenerazioni: nel primo caso perché il soggetto, isolato e tagliato fuori dall'intersoggettività, viene escluso dal Simbolico; nel secondo caso, perché egli stesso ne rigetta la sintassi e se ne chiama fuori³⁰.

Sulla condizione umana corrispondente al primo aspetto il riferimento d'obbligo è naturalmente Hannah Arendt. La quale spiega come *homo faber* possa facilmente regredire – nelle circostanze del lavoro alienato e, più che mai, della società depoliticizzata – alla condizione esistenziale di *animal laborans*, tal quale lo schiavo dell'antichità: «perso in un adempimento di necessità che nessuno può condividere e che nessuno può pienamente comunicare»³¹.

La condizione umana corrispondente al secondo aspetto – quello sovra-umano e, per meglio dire, superomistico – incarna quella che Pulcini considera una figura tipica della soggettività postmoderna: l'io-creatore, animato da una insaziabilità compulsiva (cfr. cap. 6, § 6). Splendida cosa, la creatività; un po' meno, tuttavia, quando diventa una disposizione coatta (produrre a qualsiasi costo) e una sorta di *acting out*, sordo ad ogni reazione esterna. Se n'è bene occupato Edgar Morin: per mostrare come perfino lo spirito creativo, quando si rinchiuda in se stesso, possa degenerare, e di fatto degeneri, nel delirio di onnipotenza. *Eritis sicut dei*, dice il serpente: tentazione irresistibile, ma pagata cara. Nella fattispecie, la follia ne costituisce il prezzo: *quos perdere vult, Deus dementat*. *L'homo sapiens* diventa *homo demens*.

L'homo demens si presenta a sua volta – direi – sotto due aspetti principali: quello privato del *management* folle e quello pubblico della mitopoesi folle. Due forme diverse d'inquinamento della vita economico-sociale, della vita politica, della vita in generale.

Il *top manager* folle incarna al massimo livello quella che Guido Sarchielli (ordinario di Psicologia del lavoro e delle organizzazioni all'Uni-

³⁰ Il riferimento d'obbligo è ovviamente la *Verwerfung* freudiana, riletta da Lacan come *forclusion*.

³¹ H. Arendt, *The Human Condition*, Chicago University Press, Chicago 1958; trad. it. *Vita activa. La condizione umana*, a c. di A. Dal Lago, Bompiani, Milano 1964¹, 1988, p. 84.

versità di Bologna) descrive come «*leadership tossica*»³², ma che – da un punto di vista diverso, filosofico-morale più che psicologico – si può anche riguardare come una figura della superbia. Laura Bazzicalupo identifica nel tipo del Superbo quattro tratti principali: l'individualizzazione spinta all'eccesso; il disconoscimento della dipendenza; l'impazienza del controllo; la «separatezza dell'angelo»³³. La stessa Bazzicalupo, nel fornire *exempla ficta* di «nuovissima superbia» (le forme rammoderate di un vizio antico), non manca di evocare la figura luciferina del *manager* di successo: 'nietzscheano' quanto basta per crederci un Superuomo, appartenente per natura alla *Herrenrasse*³⁴. Certo, il *manager* di successo si muove ad alti livelli: sposta capitali ingenti e tira le fila di grossi affari; tra una sniffata e l'altra e senza riguardi per nessuno, né soci né dipendenti, solo compiacendosi della rovina del concorrente quale conferma del proprio potere. Ma sul piano psico-morale la «nuovissima superbia» di chi agisce in grande non è sostanzialmente dissimile dalle piccole superbie quotidiane che conosciamo da sempre. Come quella dell'uomo abusante che, incapace di qualunque riconoscenza per la dedizione della compagna, «prova piacere a danneggiarla, manipolarla, umiliarla, magari violarla»³⁵.

Il *top manager* folle, anch'egli a suo modo 'abusante', diffonde malessere fra i sottoposti, dai quali ha spesso la rara abilità di trarre il peggio. Ma non solo: col suo fare superbo, che disconosce ogni limite, e col suo fare perverso, che si compiace di capovolgere i valori dell'etica sociale, il *management* folle porta i suoi veleni anche fuori dell'azienda: nella società circostante. Ovunque, *greed is good*. Ed ecco nascere quella *cowboy economy* che, con un certo modo di fare industria e un certo modo di fare finanza, scarica sugli Stati, sui cittadini, sul mondo, prima i costi dell'inquinamento e poi quelli delle bolle speculative che fatalmente scoppiano una dopo l'altra...

La questione della mitopoiesi folle ci riporta a Edgar Morin (dal quale ho mutuato l'espressione *homo demens*):

³² G. Sarchielli, *La leadership tossica. Molti dirigenti... ma quanti leader autentici?*, «Psicologia contemporanea», XXXVIII, 225, mag.-giu. 2011, pp. 74-75.

³³ L. Bazzicalupo, *Superbia*, il Mulino, Bologna 2009, pp. 70-71. Da sempre considerata nella teologia cristiana uno, forse il peggiore, dei vizi capitali, la superbia suscita oggi – ed è forse un segno dei tempi – un crescente interesse anche tra filosofi e psicologi. Accanto al libro di Laura Bazzicalupo, possiamo leggere quello di Michael L. Dyson, *Pride. The Seven Deadly Sins*, Oxford University Press, New York and London 2006; trad. it. *Superbia*, Cortina, Milano 2006. Sull'interesse per la superbia in chiave psicologica: M. Barberi, *Vane glorie*, «Mente & Cervello», VII, 56, ago. 2009, pp. 34-39.

³⁴ L. Bazzicalupo, *Superbia*, cit., pp. 124-127.

³⁵ Ivi, p. 15.

Nel corso dei miei lavori ho cercato di mostrare che le idee di Homo sapiens, di Homo faber e di Homo oeconomicus erano insufficienti: Homo sapiens, dalla mente razionale, può, allo stesso tempo, essere Homo demens, capace di delirio, di demenza. Homo faber, che sa fabbricare e utilizzare attrezzi, è anche capace, fin dai primordi dell'umanità, di produrre innumerevoli miti [...] All'origine di ciò che andremo a considerare come la barbarie umana, si trova certamente questo aspetto 'demens', produttore di delirio, di odio, di disprezzo e di ciò che i Greci chiamavano *hybris*, la dismisura.

Quel soggetto che Morin chiama *demens* non è affatto meno 'razionale' dell'*homo sapiens*: la sua logica può essere intatta; solo, viene da lui usata non per *ragionare* (del mondo *col* mondo), ma per *razionalizzare* le sue proprie escogitazioni (lo pseudo-mondo da lui stesso creato). «Esiste un delirio della razionalità chiusa». Infatti, si chiede il sociologo e filosofo francese, che cosa fabbrica l'*homo faber* quando esce di senno? Non più solo cattedrali e macchine, non più solo arte e tecnologia, bensì anche e soprattutto miti deliranti. Miti che, sorretti da tutto un apparato amministrativo a suo modo razionale (le tecniche del mito politico), divengono fattori d'inquinamento della «noosfera» (termine che Morin mutua dal teologo Teilhard de Chardin) e ci sospingono a produrre non civilizzazione ma barbarie³⁶.

Quando l'ideologia assume le forme e le dimensioni di una mitologia, quando il mito si fa delirio di onnipotenza, vuol dire che le pulsioni narcisistiche e mortifere – perché parliamo qui di un narcisismo 'maligno' – prevalgono di gran lunga su quelle libidico-oggettuali. Si tratta, *ça va sans dire*, di un narcisismo di gruppo, ma questo – giova sottolinearlo – può essere egualmente de-socializzante del sovra-investimento narcisistico che l'Io individuale fa su sé solo. Perché poco importa se l'avulsione dalla comunità passa per l'isolamento del singolo in quanto tale oppure per l'insularità del gruppo cui l'individuo (come fanno gli adolescenti) s'identifica *totalmente*³⁷: comunque sia, in un caso e nell'altro la comunità viene rinnegata, e quanto vi è in essa di *altro* viene «forcluso». Ne deriva una ricerca dell'*identico*, da cui non può venire niente di buono...

³⁶ Sono parole tratte da una conferenza del 2005, ora in: E. Morin, *Culture et barbarie européennes*, Bayard Jeunesse (Hauts-de-Seine), 2005; trad. it. *Cultura e barbarie europee*, Cortina, Milano 2006. Edgar Morin parla d'«inquinamento della noosfera»; in termini del tutto analoghi Serge Latouche parla di «colonizzazione dell'immaginario».

³⁷ Sul concetto psicodinamico di 'identificazione totale' mi permetto di rimandare a S. Caruso, *Personalità narcisistica e società dell'informazione*, in *Psicoanalisi Arte Persona*, a c. di F. Maisetti Mazzei, FrancoAngeli, Milano 1987, pp. 297-347. Sullo stesso argomento, più in breve: S. Caruso, *L'adolescente e il gruppo. Crisi d'identità e identificazione totale col gruppo nell'epoca delle comunicazioni di massa*, in *Gli scenari dell'adolescenza*, a c. di I. Nicoletti, Edizioni Centro Studi Auxologici, Firenze 1992, pp. 161-166.

C'è da chiedersi se questo aspetto mitico-delirante del *demens*, non sia pur presente in talune versioni dell'*homo œconomicus*. E la risposta è sì. La demenza dell'*homo œconomicus* si manifesta in quelle antropologie ambiziose, ma di bassa lega come consistenza effettiva (filosofica e scientifica), le quali, travalicando la teoria economica, si propongono come dottrine politiche o visioni del mondo. Esse corrispondono nel nostro schema (cfr. cap. 4, § 4) alle caselle del mercatismo e del *Raubtier* od *homo praedator* (su cui ci siamo lungamente soffermati nel capitolo precedente). I costi che vengono scaricati sul mondo possono qui salire fino a includere la guerra.

Una cosa è certa: col progresso celere della tecnica (che non è solo tecnologia *hard*, ma include ogni sorta di tecniche, ivi comprese quelle della finanza globalizzata) questa demenza non ce la possiamo più permettere. E siccome la tecnica non può e non deve essere frenata, bisogna trovare il modo di curare la demenza. Cioè: curare l'*homo demens* senza uccidere l'*homo faber*. Come farlo è la sfida del nostro tempo: una sfida teorica e pratica che travalica le ambizioni di questo libro. A Gunther Anders dobbiamo quella formula provocatoria: «l'uomo è antiquato»³⁸. Non so se sia vero per l'uomo in generale: per quell'aspetto degenerativo dell'umano che Morin chiama *demens*, è vero di sicuro.

5. *Cattivo come un coccodrillo o socievole come un pinguino? Quale soggetto, infine, per l'economia?*

In sintesi, riformulare l'*homo œconomicus* come personificazione plausibile della razionalità utilitaria, comporta un duplice compito:

- a. Pensare un soggetto – e se possibile costruirne il modello – la cui la razionalità sia non soltanto 'limitata' sul piano quantitativo, ma 'temperata' sul piano qualitativo dalla compresenza di altri aspetti (narratività, gioco, responsabilità, immaginazione produttiva): aspetti che, per quanto diversi dalla *razionalità pura*, costituiscono nondimeno forme d'*intelligenza* irrinunciabili. Ogni modello che deneghi questi aspetti e li scinda dalla fisiologia dell'*homo œconomicus* li vedrà rientrare dalla finestra, come connotazione patologica di un comportamento ora stupido ora folle.
- b. Ripensare l'utilitarismo, o quanto ne rimane, in forme diverse da quelle di un individualismo assoluto e senza scrupoli, vale a dire entro una cornice teorica capace di accettare l'ambivalenza affettiva che inerisce a ogni manifestazione dell'umano. Frans de Waal, più volte citato (cfr.

³⁸ G. Anders, *L'uomo è antiquato* [1942-79], presentaz. di C. Preve, Bollati Boringhieri, Torino 2003: vol. I, *Considerazioni sull'anima nell'epoca della seconda rivoluzione industriale*; vol. II, *Sulla distruzione della vita nell'epoca della terza rivoluzione industriale*.

cap. 9, § 2), definisce l'uomo «un primate bipolare», in bilico fra la socialità dei bonobo e l'aggressività degli scimpanzè. Questo non è solo un problema, è anche l'inizio della soluzione. Amore e odio, pulsioni erotiche e pulsioni aggressive, cooperazione e competizione, sono compresenti in ognuno di noi, compresenti in ognuno dei nostri progetti ed egualmente necessari alla sopravvivenza.

Può darsi che l'*homo œconomicus* non sia alla fine altro che il soggetto tipico-ideale di una buona psicologia o psico-sociologia della vita economica; ma se proprio vogliamo continuare a parlarne, teniamo presente che qualunque modello si voglia costruirne, dovrà tener conto delle due esigenze di cui sopra. Altrimenti sarà irrealistico e fallimentare sul piano descrittivo, nonché ideologico per non dire catastrofico su quello normativo.

I modelli finora disponibili, ivi comprese le versioni meno implausibili che abbiamo messo in elenco, tendono tutti – quale più quale meno – a sottovalutare i processi cooperativi. Che pure acquistano una crescente importanza: lo dimostrano nuovi filoni di studio come l'economia dei *commons* e l'economia della conoscenza. Secondo Yochai Benkler (docente di diritto dell'impresa a Harvard) l'economia sta passando dalla fase della *Wealth of Nations* alla fase della *Wealth of Networks*, dove la creazione di valore assume forme sempre più cooperative. Dove le imprese-Leviatano (come Microsoft, sorta di coccodrillo del mercato del *software*) devono sempre più fare i conti con una miriade di «pinguini» (Benkler si riferisce al pinguino di Linux, immagine-simbolo del *software* libero e aperto) e con le imprese capaci di dialogare con loro³⁹. Ebbene: come negare che quella miriade di pinguini, circa un milione di persone, così remoti da ogni immagine classica della razionalità utilitaria, siano anch'essi *hominœs œconomici*? E se lo sono, come negare che la funzione economica cui assolvono sia ispirata dalle ragioni ludico-cognitive dell'«interesse disinteressato», ancor più che dal *self interest*?

6. *L'homo œconomicus come malattia. Chi sarà il medico?*

Certo, il discorso non finisce qui. Al di là dei modelli teorici, che possiamo con calma correggere, ci sono questioni pratiche che urgono. Commentando le reazioni alla crisi economico-finanziaria, un giornalista economico, Massimo Muchetti, osservava – a mio avviso, con saggezza – che il *self interest* degli illuministi scozzesi funziona sì, ma solo o soprat-

³⁹ Benkler fa l'esempio di IBM, che dal 2000 ha deciso di puntare sul *software* libero e ora di nuovo rivaleggia con le dimensioni di Microsoft. Cfr. Y. Benkler, *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*, Yale University Press, 2007, e dello stesso, *The Penguin and the Leviathan: How Cooperation Triumphs over Self-Interest*, Crown Business, New York 2011.

tutto quando la torta cresce; quando c'è invece da tirare la cinghia, «le società stanno assieme se il provvido egoismo coesiste con la solidarietà, se la competizione non esclude la collaborazione. L'homo oeconomicus [quel tipo di homo oeconomicus che pensa a sé solo] è un'astrazione. Se esistesse, dovrebbe correre dallo psichiatra»⁴⁰.

Muchetti ha ragione. Solo: *chi* è lo psichiatra, e *dove* sta? Per rispondere a questa domanda, bisogna sollevarne prima un'altra: sulla natura della guarigione. Per l'*homo oeconomicus* – al pari dell'*homo faber* – 'guarire', uscire dall'alienazione, vuol dire uscire dalla razionalità chiusa (che caratterizza ogni condizione desocializzata) e farsi capace di negoziare: non solo sugli interessi, ma sulle passioni. Se questo è vero, lo 'psichiatra' – io credo – non può essere che la democrazia stessa. Per meglio dire: la dimensione pedagogico-coesistenziale delle molte 'piazze' (nel senso greco di *agorà*) di cui una democrazia può e deve consistere. Parlo evidentemente di una democrazia non solo politica e profondamente rinnovata: capace d'inventarsi nuove forme di coinvolgimento del cittadino, sulla misura delle sfide che l'economia globale oggi pone.

Quella qualificazione soggettiva che chiamiamo 'cittadinanza' è in realtà un fascio di funzioni. C'è il cittadino-elettore (formale protagonista della democrazia *stricto sensu* politica), ma ci sono anche il cittadino-produttore, il cittadino-consumatore, il cittadino-risparmiatore, il cittadino-contribuente, il cittadino-utente, e così via. Tutte funzioni di rilevante importanza economica che le forme tradizionali della democrazia politica non sembrano più capaci di rappresentare (ammesso che mai l'abbiano fatto in passato). E tutte sfere di vita dove l'*homo*, abbandonato a se stesso, rischia di farsi *æconomicus* nel senso deteriore. Finché non sapremo offrirgli anche qui, in ognuna di esse, dei nuovi 'giochi democratici', da giocare tutti insieme (com'è per le elezioni nella democrazia politica). Ma qui, davvero, si apre tutt'altro discorso...

⁴⁰ M. Muchetti, *Democrazie nel mercato globale. La politica riprenda il suo ruolo*, «Il Corriere della Sera», 24 agosto 2011, p. 41.

APPENDICE

ECONOMIA E PSICOLOGIA, OGGI:
DUE NUOVI APPROCCI AL DIALOGO

APPENDICE 1

TEORIA. AKERLOF E SHILLER: IL RITORNO DEGLI 'SPIRITI ANIMALI'

1. Robert J. Shiller: i condizionamenti psicosociali e socioculturali del comportamento economico

Il pessimismo odierno sta all'euforia di ieri come un crollo depressivo sta alla maniacalità di tutti i Gekko¹. Su ciò, sulla «euforia irrazionale» di fine secolo (così la chiama ormai lo stesso Alan Greenspan, fra i massimi responsabili di quel periodo), sono *oggi* tutti d'accordo. Ma bisogna dare atto a Robert J. Shiller, economista di Yale e specialista di *behavioral finance*, di averle dedicato un volume già nel 2000²: quando i mercati finanziari del mondo intero erano all'apice della crescita. Shiller fu tra i primi a sostenere che gli alti e bassi di borsa non si possono capire in termini puramente economici, bensì col soccorso di analisi psicologiche, sociologiche, demografiche e, comunque, sulla base di serie storiche ben più estese nel tempo di quelle di norma impiegate nelle previsioni finanziarie.

La massa degli investitori individuali – notava già nel 1984 – sono di norma privi d'informazioni comprovate sulla cui base fare previsioni razionali; le loro decisioni rispecchiano piuttosto l'opinione di qualche gruppo più vasto, a cui appartengono o in cui si riconoscono. Pertanto, le grandi volatilità del mercato azionario sono spesso determinate da mode (*social fads*) che non hanno consistenza logica né caratteristiche razionali³. Non è possibile – scriverà con particolare riguardo al *boom* del mercato immobiliare – spiegare tutto in termini di rendite attese e diminuzione dei costi: fenomeni del genere sono anche «mode», che devono interessare psicologi e sociologi non meno degli economisti. Ed era, questo del mercato immobiliare, un tema che lo vedeva fra i massimi esperti⁴.

¹ Mi riferisco ovviamente all'indimenticabile squalo delle borse, interpretato da Michael Douglas in *Wall Street I* (Oliver Stone, Usa 1987).

² R.J. Shiller, *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princeton (NJ) 2000; trad. it. *Euforia irrazionale. Alti e bassi di borsa*, il Mulino, Bologna 2009.

³ Cfr. R.J. Shiller, *Stock prices and social dynamics*, «Brookings Papers on Economic Activity», 2, 1984, pp. 457-498.

⁴ L'autore era già noto, fra l'altro, per avere elaborato (insieme con Karl Case) un indice di tendenza del mercato immobiliare – il Case-Shiller Home Price Index, appunto – fondato sull'osservazione longitudinale delle variazioni di prezzo subite dalla stessa casa (oggetto di *repeat sales*) in una pluralità di luoghi.

L'appello di Shiller ad assumere in considerazione i condizionamenti socioculturali del comportamento economico fu raccolto da Christopher Crowe, economista in forza al Research Dpt. del Fondo Monetario Internazionale, a cui dobbiamo una ricerca che dimostra (e misura) l'incidenza delle credenze religiose sul mercato immobiliare in occasione di grosse crisi⁵.

Nel 2008, con la crisi dei mutui *subprime* ormai grave ed evidente, Shiller pubblicò un altro volume dedicato alle possibili soluzioni. Nel quale compare questa frase, che forse meglio di ogni altra riassume lo spirito del suo lavoro:

Denying the importance of psychology and other social sciences for financial theory would be analogous to physicists denying the importance of friction in the application of Newtonian mechanics⁶.

In altri termini: non è che le leggi formulate dagli economisti siano tutte 'sbagliate'; è che si riferiscono a un mondo *ideale*. Ritenere che siano immediatamente applicabili al mondo *reale* sarebbe un po' come molare un oggetto lungo un piano inclinato e credere di poterne descrivere il percorso sulla sola base della meccanica razionale: senza tener conto della forma dell'oggetto, delle irregolarità del piano, dell'attrito fra l'uno e l'altro, della resistenza opposta dal mezzo in cui entrambi sono immersi, delle eventuali turbolenze del mezzo stesso. Ora, i fisici sanno bene che i 'gravi puntiformi', l'attrito zero, il 'vuoto perfetto' *non esistono*; gli economisti, invece, troppo spesso lo dimenticano. La psicologia cognitiva, la psicologia dinamica, la psicologia sociale possono ricordare loro che anche nel comportamento economico si danno 'attriti', 'resistenze', 'turbolenze'.

⁵ Risulta da tale ricerca che gli aderenti a confessioni cristiane con una forte componente millenaristica (quindi, in America, gli evangelici più dei battisti o dei cattolici) sono meno spaventati e meno influenzati dagli eventi 'catastrofici' (tipo: l'11 settembre, l'uragano Katrina, il fallimento di Lehman Bros.). Non è chiaro se questo dipenda un atteggiamento preconsiamente favorevole ad ogni genere di catastrofe che possa preannunziare la Fine dei Tempi (come sarebbero tipico degli evangelici, secondo i politologi Kenneth Scheve e David Stasavage) oppure, semplicemente, da un sistema di valori che non dà molta importanza alla ricchezza (come quello che la sociologa Lisa Keister attribuisce agli evangelici americani), ma sta di fatto che succede. Cfr. C. Crowe, *Irrational Exuberance in the US Housing Market. Were Evangelicals Left Behind?* (IMF Working Papers, 09/57), International Monetary Fund, Washington, March 2009 (anche *online*: <www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0957.pdf>).

⁶ Cito dal cap. VI di R.J. Shiller, *The Subprime Solution. How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It*, Princeton University Press, Princeton (NJ) 2008.

2. George A. Akerlof: i limiti della ragione, ma anche della volontà

George A. Akerlof – un economista americano di padre svedese, docente a Berkeley – balza agli onori della cronaca nel 2001, quando vince il Nobel (insieme a Michael Spence e Joseph E. Stiglitz) per i suoi studi sulle asimmetrie informative come fattore di turbamento degli equilibri di mercato. Peraltro, il contributo di Akerlof andava ben al di là di questo solo argomento: egli è fra coloro che rimettono in discussione la *rational choice theory*, non tanto per distruggerla quanto per migliorarla. Troppo facile dire che le decisioni effettive sono ‘irrazionali’, e che basta poco per produrre equilibri diversi da quelli attesi (le «piccole deviazioni» di cui lui stesso si era occupato)⁷; bisogna arrivare a produrre un’analisi razionale di scelte (in parte) irrazionali⁸.

Questo l’obiettivo di fondo della ricerca di Akerlof, che mutua a tal fine concetti importanti non solo dalla psicologia cognitiva, ma anche dalla psicologia dinamica (meno familiare agli economisti). Basta pensare al saggio del 1991 sulla «procrastinazione» (un concetto di matrice psicoanalitica)⁹ e a quello, egualmente importante, del 2000 sul rilievo economico della nozione d’«identità».

Il saggio del 1991 muove dalla consapevolezza che una rinnovata teoria della scelta dovrebbe tener conto non solo dei limiti della ragione (*bounded rationality*), ma anche dei limiti della volontà (*bounded free-will*): fenomeno già noto alla filosofia greca col nome di ἀκρασία. Nel che rientrano – insieme con la procrastinazione *sine die* – una varietà di manifestazioni come l’incoerenza fra preferenze e metapreferenze, l’incostanza delle preferenze e, come rimedio preventivo cui talora facciamo ricorso, quell’astuzia nota come *precommitment*.

Come riassume lo stesso Akerlof: «l’analisi economica standard è basata sull’assunto benthamiano che gli individui abbiano utilità stabilmente prefissate e costanti nel tempo. Stigler/Becker e Becker/Murphy si sono spinti più avanti: hanno riconosciuto che tali utilità in effetti cambiano, però anche postulando nel contempo che gli individui siano capaci di guar-

⁷ G. Akerlof, J. Yellen, *Can small deviations from rationality make a significant difference to economic equilibria?*, «American Economic Review», vol. 75, n. 4, Sept. 1985, pp. 708-720.

⁸ G.A. Akerlof, J.L. Yellen, *Rational models of irrational behavior*, «American Economic Review», Vol 77, n. 2, May 1987, pp. 137-142.

⁹ La tendenza a procrastinare si manifesta con particolare forza ed evidenza in talune sindromi che vanno dalla nevrosi ossessivo-compulsiva alla *folie de doute*, ma è pur presente – con minore forza – nella psicologia di soggetti assolutamente normali: come conseguenza talora di un ‘diniego’ (quando non vogliamo vedere quello che ci farebbe star male), talora di una dinamica di gruppo cui il soggetto può difficilmente sottrarsi. Fra teoria e *self-help*, si veda: B.J. Burka, L.M. Yuen, *Procrastination*, Addison-Wesley Pub. Co., Reading (Mass.) 1983.

dare avanti e prevedere i cambiamenti in arrivo. Una visione più moderna, fondata sull'antropologia, la psicologia e la sociologia del ventesimo secolo, ci mostra invece che «gli individui hanno utilità in evoluzione, però anche che non riescono per nulla a prevedere come cambieranno e neppure a riconoscere come siano già cambiate»¹⁰.

Tutto ciò – sottolinea Akerlof, sapientemente utilizzando le ricerche degli psicologi – altera pesantemente la calcolabilità del rapporto costi-benefici in sede di decisione, con conseguenze altamente negative in vari campi di notevole rilevanza economico-sociale: sia quando i decisori sono direttamente interessati e decidono *per sé* – per es. nel campo del risparmio (come notava già Katona)¹¹, oppure nel campo delle cure mediche e, in generale, per ogni problema di disintossicazione (vuoi da sostanze, vuoi da comportamenti ego-distonici) – sia quando i decisori sono chiamati a decidere *per altri*, nell'interesse di un collettivo di cui sono espressione (politiche aziendali, politiche pubbliche, ecc.). In questo secondo caso la tendenza alla procrastinazione, fenomeno ben noto alla psicologia individuale, trova perverse combinazioni con altri fenomeni ben noti alla psicologia sociale: la tendenza verso l'obbedienza all'autorità (Milgram)¹² e forme peculiari di *group-thinking* (Janis)¹³ che hanno costi altissimi (come nel caso di una organizzazione, aziendale o burocratica, che continua a prendere decisioni sbagliate o come nel caso limite di una *escalation* militare che 'prende la mano').

L'interesse del saggio di Akerlof, costellato di esempi che vanno dalle sette fanatiche alla guerra del Vietnam, sta pure nel fatto che questi costi vengono da lui accuratamente calcolati, mentre nel contempo si danno talune indicazioni per riformare il *decision making* delle grosse organizzazioni ed evitare che incappi nella fatale combinazione *procrastination-and-obedience*.

Più di recente, sulle orme di Akerlof, la questione del 'procrastinare' come costo aggiuntivo della decisione individuale è stato ripreso da due studiosi israeliani. In particolare, Moran Ofir e Zvi Wiener (The Hebrew University of Jerusalem) hanno studiato la tendenza a 'cavalcare la perdita', cioè quelle situazioni in cui mi tengo un prodotto perdente, e cumulo le perdite, per differire il momento in cui sarò obbligato a prenderne atto. In questo caso il meccanismo diniego-procrastinazione è attivato da quella predisposizione universale che la nuova psicologia economica di

¹⁰ G.A. Akerlof, *Procrastination and obedience* (The Richard T. Ely Lecture), «American Economic Review», vol. 8, n. 2, May 1991, pp. 1-19.

¹¹ G. Katona, *Private Pensions and Individual Savings*, SRC, Monograph n. 40, Institute for Social Research/University of Michigan, Ann Arbor 1965.

¹² S. Milgram, *Some conditions of obedience and disobedience to authority*, in I.D. Steiner, M. Fishbein (ed. by), *Current Studies in Social Psychology*, Holt, Rinehart & Winston, New York 1965; S. Milgram, *Obedience to Authority. An Experimental View*, Harper & Row, New York 1975.

¹³ I.L. Janis, *Victims of Groupthink. A Psychological Study of Foreign-Policy Decisions and Fiascoes*, Houghton Mifflin Co., Boston 1972.

Kahneman chiama *loss aversion*. Ma questa – spiegano Ofir e Wiener – non è che una delle cinque *behavioral biases* che certi prodotti finanziari, specialmente destinati al piccolo risparmiatore, sfruttano abilmente per il modo stesso come sono congegnati e presentati¹⁴.

L'altro articolo cui facevamo riferimento, «Economics and identity» (scritto con Rachel Kranton nel 2000), è per noi di speciale interesse perché è forse quanto di più vicino si possa trovare a una revisione dell'*homo oeconomicus* nel senso qui auspicato.

Secondo Akerlof e Kranton, le ansie identitarie modificano sensibilmente la funzione di utilità del soggetto (come consumatore, certo, ma più che mai come soggetto attivo di ogni transazione); pertanto, bisogna incorporare la psicologia e la sociologia dell'identità in un nuovo modello del comportamento economico. Nasce così *a simple game-theoretic model showing how identity can affect individual interactions*. Questo modello gli autori lo hanno applicato in vari campi (discriminazioni di genere, divisione del lavoro domestico, economia della povertà e dell'esclusione) mostrando come, in ogni caso, l'inclusione dell'identità nel computo dell'interazione modifichi sensibilmente il risultato (e lo renda più vicino alla realtà di quanto succede)¹⁵.

3. *Humpty Dumpty a Wall Street*

Queste essendo le ricerche e gli interessi di Akerlof e Shiller, era fatale che i due i personaggi s'incontrassero. E che scrivessero questo libro a quattro mani: meno tecnico degli articoli di cui sopra, ma impensabile senza di essi e tale da proporre una revisione complessiva del comportamento economico. Il volume s'intitola, keynesianamente, *Animal Spirits*, ed è quasi tutto dedicato ai 'fattori psico' del ciclo, nonché alla esigenza di tenerne conto (più che mai oggi, nell'economia globalizzata).

L'economia *mainstream* concede un po' di spazio alla psicologia nel campo micro, ma tende ad escluderla dal campo macro; eppure, scrivono Akerlof e Shiller, sono almeno otto le questioni fondamentali di macroeco-

¹⁴ I due studiosi scrivono infatti: «The current supply of structured products is commonly designed to exploit some common behavioral biases in the area of decision making under uncertainty. We identify several main features of structured products, each associated with a specific behavioral bias. The examined behavioral biases include: loss aversion, the disposition effects, herd behavior, probability distortion, the ostrich effect and the hindsight bias». Cfr. M. Ofir, Z. Wiener, *Investment in Financial Structured Products from Rational and Behavioral Choice Perspectives* (paper presented at the American Law and Economics Association 20th Annual Meeting: Princeton University, May 7-8 2010): <<http://ebookbrowse.com/structures-ilea-09-moran-ofir-zvi-wiener-pdf-d81898708>>.

¹⁵ G.A. Akerlof, R.E. Kranton, *Economics and identity*, «Quarterly Journal of Economics», vol. 115, n. 3, Aug. 2000, pp. 715-753. In italiano, degli stessi: *Economia dell'identità*, Laterza, Roma-Bari 2012.

nomia cui non è possibile rispondere senza presupposizioni psicologiche. «Per capire come funziona davvero l'economia è necessario incorporare gli spiriti animali nella teoria macroeconomica». Di più: gli *animal spirits* di Keynes stanno alla *invisible hand* di Smith – scrivono i due autori – come una moderna visione dell'economia, che voglia capire le *underlying instabilities of capitalism*, sta alla visione classica, che si contenta di dar conto delle situazioni di equilibrio¹⁶.

In effetti, con la crisi dei mercati finanziari l'equilibrio precario di certe situazioni si è rotto forse per sempre. Volere ripristinare quelle situazioni, dissero taluni analisti all'inizio della crisi, sarebbe come volere aggiustare un uovo spacciato per terra. Come nella famosa filastrocca-indovinello (i bambini devono capire che Humpty Dumpty è un uovo):

*Humpty Dumpty sat on a wall,
Humpty Dumpty had a great fall.
All the king's horses
And all the King's men
Couldn't put Humpty together again.*

Nel folklore inglese Humpty Dumpty è divenuto l'immagine personificata della goffaggine e della stupidità: sta lì sul muro a dondolarsi, senza neppure sapere di essere un uovo, privo di appigli e soprattutto fragilissimo! In *Attraverso lo specchio* (il sequel delle *Avventure di Alice nel paese delle meraviglie*) Lewis Carrol ne fa l'immagine dell'arroganza saccente: l'arroganza di colui che, credendosi padrone delle parole, pensa di potere bellamente ignorare l'uso corrente (cui si attiene Alice). Akerlof e Shiller ne fanno invece l'allegoria dei mercati finanziari: dove il muro (*wall*), su cui Humpty Dumpty siede trionfante, può essere inteso come Wall Street, mentre il ruzzolone che lo sbatte giù (*the great fall*) è naturalmente il *big crunch* del 2007-2008. «L'uovo dei mercati finanziari si è rotto. Ma Humpty Dumpty non sarebbe mai caduto dal muro se avesse saputo come funziona il mondo». Cioè se, meno stupido e meno arrogante, avesse avuto una qualche dimestichezza con quegli 'spiriti animali' che ispirano le movenze dell'economia.

4. I cinque fattori degli 'spiriti animali' (con particolare riguardo alle 'narrative')

Ma quali sono questi fattori psicosociali che incidono in profondità sul comportamento degli agenti economici? Shiller e Akerlof ne individuano

¹⁶ G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *Animal Spirits. How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*, Princeton University Press, Princeton (NJ) 2009; trad. it. *Spiriti animali. Come la natura umana può salvare l'economia*, Rizzoli, Milano 2009.

cinque: due positivi, due negativi e uno ambivalente. Primo ed essenziale, la fiducia (*confidence*), condizione preliminare di qualunque transazione (del resto riconoscibile nell'etimologia di tantissimi termini economici come 'credito', 'fido', *trust* ecc.). Per contro, la mancanza di fiducia ha un costo invisibile, ma elevato: rende necessari più controlli e fa perdere tempo e denaro per allestirli. Secondo, l'interesse per l'equità (*concern for fairness*), che influenza – e non poco – la determinazione di prezzi e salari. Di contro, terzo, la corruzione (*corruption*) insieme con altre tendenze verso comportamenti antisociali. Fra questi i comportamenti ispirati dalla malafede (*bad faith*), da cui risultano effetti ben peggiori che non la diffusione di una semplice sfiducia (*lack of confidence*). Infatti, proprio perché giocano sulla fiducia dell'altro, i comportamenti ispirati dalla mala fede costituiscono un serissima turbativa del processo economico, dove mettono in moto una spirale regressiva: una specie di gorgo che coinvolge e travolge tutta una serie di transazioni prima di esaurire la propria forza (Bion parlerebbe forse di «turbolenza»). Quarto fattore, la «illusione monetaria» già descritta da Keynes (*money illusion*). Infine, quinto, il ricorso alle «storie» (*reliance on stories*), che può sortire effetti sia positivi che negativi sul processo economico.

Questo quinto fattore degli *animal spirits*, le «narrazioni» (*narratives*), è forse la nozione cruciale. Sono le narrazioni, infatti, che orientano ogni comportamento, anche economico. Esempio tipico: la promessa di ricchezza che accompagna le fasi euforiche. Oppure: l'immagine di sé proposta insieme con un certo modello di consumo. Il consumatore non acquista solo merci, ma beni e servizi che «incorporano promesse»¹⁷. Del resto, la selezione delle promesse in funzione della immagine di sé che queste comportano non riguarda solo i modelli di consumo: sono tante le situazioni di rilevanza economica dove orientarsi in un modo o nell'altro comporta una ridefinizione dell'identità personale-sociale¹⁸. Perché l'essere umano è molto meno *animal rationale* che *animal symbolicum*: non è tanto mosso dal *calcolo*, né dai *numeri*, quanto dalle *storie* che (si) racconta e dal *sensu* che gli pare di trovare in esse. Infatti – scrivono Akerlof e Shiller, in ciò d'accordo con Taleb¹⁹ – «la mente umana è progettata per pensare in ter-

¹⁷ Di tal genere di motivazioni si occupa – ovunque nel mondo – la psicologia del *marketing*: sia quella empirico-pratico di matrice aziendale, sia quella propriamente scientifica di matrice accademica. Per quanto riguarda l'Italia, ricordo Paolo Legrenzi, ordinario di psicologia all'Università di Venezia/IUAV, autore di numerosi contributi su questo tema (e di psicologia economica in generale).

¹⁸ Per esempio: «gender discrimination in the workplace, the economics of poverty and social exclusion, and the household division of labor». Cfr. G.A. Akerlof, R.E. Kranton, *Economics and identity*, cit.

¹⁹ Nassim Nicholas Taleb (un *financial trader* di notevole sensibilità epistemologica, molto polemico nei confronti del modo corrente di ricavare previsioni sull'andamento dei mercati) ha raggiunto una vasta fama come teorico del *fatto inedito* o «cigno nero» (*black swan*): l'evento altamente improbabile, e perciò ritenuto

mini narrativi sequenze di eventi che ci appaiono come un'unità di senso compiuto». In particolare quando la situazione si fa confusa ed emotivamente intensa, gli uomini (e perfino le organizzazioni, nota March)²⁰ non si chiedono tanto che cosa convenga fare, bensì 'che diavolo sta succedendo'; ed è la risposta a questa domanda – una 'storia', inevitabilmente – che orienta il loro comportamento. L'economia non fa eccezione²¹.

Ognuno di questi fattori viene analizzato con gli strumenti della 'economia cognitiva' e della *behavioral finance*, ma anche – voglio sottolinearlo, più di quanto non faccia la maggioranza dei recensori – con l'occhio del sociologo. Mi riferisco in particolare a quella disciplina che, fondata da Karl Mannheim come *Wissenssoziologie*, si chiama oggi 'sociologia

impossibile, che tuttavia *accade* e, col suo accadere, sovverte tutti i modelli. Va da sé che tale accadere ha un effetto catastrofico sulle strategie economico-finanziarie che ne escludevano la possibilità.

Figura dell'*impossibile* per antonomasia, l'immagine del 'cigno nero' fa parte della tradizione filosofica dell'Occidente e, già presente in Aristotele, è stato utilizzata in questo senso da una lunga serie di autori. Almeno fino al 1790, quando Latham descrisse il *Cygnus atratus* delle paludi australiane! Nell'epistemologia odierna, invece, «a black swan is a highly improbable event with three fundamental characteristics. First: it is isolated and unpredictable. Second: it has a massive impact. Third: *our nature induces us to find justifications afterwards for its appearance, in order to make it a less casual event than it actually is*» [corsivo mio]. Ma perché – si domanda Taleb – la mente umana è così riluttante ad accettare che qualcosa d'importante sia avvenuto per caso? Perché essa interpreta le situazioni in maniera olistico-narrativa, piuttosto che in maniera analitico-digitale: alla ricerca di un senso complessivo. Pertanto, i fatti inediti che non fanno parte di alcuna narrativa nota, non trovano uno spazio di pensabilità dove collocarsi. Sono *difficili da prevedere prima*, perché sulla rappresentazione dell'atipico prevale quell'*effect of typicality* messo in luce da Kahneman e Tversky; ma sono anche *difficili da pensare dopo*, perché l'emergere di tutto quanto appare atipico, inedito, irriducibile a ogni ordine e meramente casuale (*random*) disturba profondamente le nostre esigenze di ordine. C'è infatti una naturale tendenza della mente umana a trovare comunque e dovunque un ordine e un senso, anche laddove non ci siano. Non solo vogliamo storie, ma vogliamo che le storie si ripetano! Taleb ricorda come già Francesco Bacone vedesse in tale tendenza ad aspettarsi che le storie si ripetano una temibile fonte di 'fallacie' (*Beware the fallacies into which undisciplined thinkers most easily fall: they are the real distorting prisms of human nature*). Fra queste, la più diffusa secondo Bacone: *assuming more order than exists in chaotic nature*. Cfr. N.M. Taleb, *Fooled by Randomness. The Hidden Role of Chance in Life and in the Markets*, Random House, New York 2005, e *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*, Random House, New York 2007; trad. it. *Il cigno nero. Come l'improbabile governa la nostra vita*, Il Saggiatore, Milano 2008.

²⁰ Cfr. J.G. March, *How decisions happen in organizations*, «Human-Computer Interaction», 6, 1991, pp. 95-117.

²¹ Commenta Federico Fubini, nel recensire questo libro: «Sulle manie speculative John Kenneth Galbraith scrisse qualcosa di simile nella sua *Breve storia dell'euforia finanziaria* alla fine degli anni Ottanta, che Shiller e Akerlof curiosamente non citano» (F. Fubini, *Economia, torna il fattore umano*, «Il Corriere della Sera», 27 maggio 2009, p. 33).

della conoscenza e dei processi culturali'. Infatti, Akerlof e Shiller ci mostrano – con una varietà di esempi ben scelti – come il quinto fattore, le narrazioni, possa influenzare gli altri quattro nel senso d'inibirne o eccitarne l'azione. E come gli 'spiriti animali' dell'economia rispecchino il *cultural change* e facciano parte di qualcosa di più vasto ancora: 'lo spirito del tempo', potremmo dire col vecchio Hegel. Insomma, se vogliamo fare dell'economia cognitiva e tenere conto di *tutti* gli influssi in atto sul comportamento economico, le categorie cognitive tramite cui i soggetti inquadrano le situazioni devono essere lumeggiate sotto il profilo non solo psicologico, bensì anche psicosociologico.

Prendiamo un esempio che interessa particolarmente il nostro Paese: la corruzione. Essa tende a diffondersi oppure a regredire secondo il tipo di percezione sociale che se ne ha. Se l'azione del governo e delle magistrature lascia intendere che non sia poi tanto alta la probabilità di essere punito; e se il racconto che della corruzione fanno i *media* lascia intendere che si tratta di un fenomeno in fondo 'normale', questo fattore, negativo, ne sarà rafforzato; se viceversa, smorzato. Del resto, se pensiamo alla grande crisi degli anni Trenta in America: *non* che essa sia stata *provocata* dalla corruzione, ma certo le si accompagnava una diffusa tolleranza verso comportamenti illeciti che ha probabilmente inficiato talune misure governative e, dunque, rallentato la ripresa. È ragionevole supporre – osservano Akerlof e Shiller – che tale tolleranza verso l'illecito affondasse le sue radici nel periodo precedente: nel *generalized disrespect for the rule of law* che si diffonde in America con gli assurdi divieti del proibizionismo (1919-1933).

Secondo esempio, relativo al fattore 'fiducia'. Anche qui le oscillazioni seguono un po' lo spirito del tempo: le regole del gioco economico seguono le regole di altri giochi, che bene rispecchiano la mentalità corrente. A partire dagli anni Quaranta e per un bel po' – si ricorda nel volume – il gioco di carte più diffuso in America fu il *bridge*: un gioco che incoraggia, insieme con la competizione, l'intesa cooperativa fra compagni. Com'era naturale che fosse per un'America che si riprendeva dalla crisi e affrontava la guerra. Viceversa, col nuovo millennio assistiamo al trionfo del poker, in specie di quella versione televisiva nonché telematica detta *Texas hold'em*: un gioco non solo individualistico, ma fondato sul *bluff*, cioè precisamente sulla capacità d'ingannare tutti gli altri come principale 'virtù' e fonte di valore. Possiamo davvero ritenere che questa educazione di massa al *bluff*, che questo trionfo della 'faccia da poker', che questo capovolgimento delle virtù richieste, non abbiano nulla a che fare con le vicende della finanza odierna? Nelle situazioni di opacità o di asimmetria informativa non è forse, il mercato, esso pure sospinto verso quelle forme di *signalling and countersignaling* che caratterizzano il tavolo da gioco?

Infine, per quanto riguarda proprio la finanza. Gli ultimi decenni sono stati caratterizzati da una rapida proliferazione d'inediti strumenti finanziari che sarebbe arduo ricondurre sotto la nobile categoria della innovazione, messa da Schumpeter alla base dello sviluppo. Se tali sono sembrati, non dipende anche dalle narrative con cui le agenzie interessate

a promuoverne l'uso, complici i *media*, hanno saputo raccontarli? Come quando si è diffusa la credenza che, grazie ad esoteriche forme di *financial packaging*, gli *assets* potessero essere più sicuri del bene sottostante.

5. Implicazioni pedagogiche

Le conclusioni come dire? 'politiche' che Akerlof e Shiller ne traggono, sono abbastanza radicali. Non che essi si spingano a mettere in discussione il capitalismo come tale né l'economia di mercato, tutt'altro; sottolineano però come il capitalismo abbia un punto debole, che determina una ulteriore perdita di credibilità a carico della mano invisibile quale fonte di progresso. Il capitalismo «non produce automaticamente ciò di cui la gente ha davvero bisogno, bensì ciò di cui essi credono di avere bisogno e per cui sono disposti a pagare. Se la gente ha voglia di comprare vere cure mediche, esso produrrà vere cure mediche; ma se la gente preferisce comprare olio di serpente, produrrà olio di serpente». Insomma: alla c.d. sovranità del consumatore, se pure esiste, non inerisce alcuna garanzia di razionalità, né sul piano individuale né su quello collettivo. Questione delicata, che chiama in causa l'autonomia del soggetto, le sue credenze, i suoi stessi desideri, essi pure modellati dalle 'storie' più diffuse e correnti.

In pratica – ed è una conclusione che non piacerà per nulla ai fautori del mercatismo e dell'anarco-capitalismo – ciò vuol dire che il mercato, al pari degli individui che lo compongono, può e deve essere 'educato', cioè: immesso entro un quadro di regole (poche ma ferme) che, mitigando l'egoismo selvaggio e l'ignoranza dei più, gli impediscano di farsi male da solo. Posizione che rassomiglia a quella raggiunta da John Stuart Mill dopo aver rimesso in discussione le tesi benthamiane ricevute dal padre. Ai fautori del mercatismo ideologico e dell'individualismo sfrenato, Akerlof e Shiller rispondono che *l'esigenza pedagogica non può essere elusa*, perché un qualche influsso dei pubblici poteri *c'è sempre e comunque*. Anche quando i pubblici poteri rinunciano a mettere nuovi vincoli, e perfino quando tolgono i vecchi o ne tollerano l'inosservanza, anche allora c'è una comunicazione che passa nel mercato: una comunicazione silenziosa che accredita i comportamenti correnti, per quanto assurdi e autolesionisti possano essere. Abbiamo fatto ciò che nessun bravo genitore dovrebbe fare mai, scrivono i due autori: «non si sono posti limiti agli eccessi di Wall Street, si è lasciato che si ubriacasse fino a star male». Per paura d'imporsi come genitori autoritari, i pubblici poteri hanno favorito l'oblio delle regole; così facendo, però, hanno realizzato un modello di educazione permissiva, che è comunque una 'educazione' – la peggiore di tutte! Ciò di cui abbiamo bisogno, invece, sono politiche economiche che permettano sì al mercato di esprimere quanto di meglio e più creativo emerge al suo interno, però in maniera ordinata, nonché funzionale a una crescita equilibrata; così come fanno i bravi genitori quando assecondano le inclinazioni naturali dei figli, ma temperandone gli eccessi.

In un certo senso (la riformulazione è mia): come l'educazione, per riuscire in maniera felice ed efficace, ha bisogno di un canone pedagogico ispirato da una psicologia realistica, così le politiche economiche hanno bisogno di una teoria economica sorretta da una forte sensibilità psicologica. Una teoria capace di comprendere tutta una varietà di comportamenti economicamente rilevanti.

Insomma: tutto il libro costituisce un attacco esplicito, un vero quanto di sfida, alla credibilità delle posizioni ortodosse ed egemoni (che sono ancora quelle dell'economia 'razionalistica' ispirata da Sargent & Wallace)²², soprattutto nel campo dell'economia monetaria. Negli ultimi trent'anni – sostengono Akerlof e Shiller – le pratiche economiche e le teorie che le ispirano sono andate nella direzione sbagliata, «perché ci si è focalizzati su come si comporterebbe l'economia se le persone avessero soltanto motivazioni economiche e fossero pienamente razionali». Senza tener conto che l'euforia e il panico si propagano secondo schemi analoghi a quelli delle epidemie. Senza tener conto che l'illusione monetaria distorce, nella percezione dei più, la consistenza reale delle situazioni economiche, nascondendo la verità sotto il velo di Maya dell'inflazione. Senza tener conto, sopra tutto, del ruolo decisivo che rivestono le 'narrazioni'.

Nella migliore ipotesi – scrivono i due studiosi – i modelli egemoni della teoria economica 'acchiappano' un quarto di quanto servirebbe a capire il comportamento economico. Infatti, scrivono: immaginate una tabella a doppia entrata che incrocia le motivazioni soggettive dell'operatore (*motives*), economiche/non-economiche, con le risposte operative (*responses*) che loro corrispondono sul piano dei comportamenti oggettivi, razionali/non-razionali. Orbene: delle quattro caselle che la tabella genera, i modelli egemoni non ne vedono che una: quella economico-razionale. Ignorando tutto il resto!

6. Critiche e commenti

Certo, può darsi che questo schema di Akerlof & Shiller non sia completo né particolarmente raffinato. Citerò due critiche, rispettivamente di un americano, Benjamin Friedman, e di un italiano, Giorgio Ruffolo, i quali peraltro riconoscono entrambi l'interesse e l'importanza di questo libro. Aggiungerò in margine un paio di osservazioni personali.

Friedman critica il fatto che lo schema dà per scontato di poter distinguere a priori quanto è 'economico' e quanto è 'razionale' da ciò che non lo è (col rischio di ritrovare tautologicamente ciò che era implicito nelle

²² Mi riferisco in particolare a quel saggio sulle «aspettative razionali degli attori economici» su cui si è formata un'intera generazione di teorici e pratici in materia di politica economica: T.J. Sargent, N. Wallace, *Rational expectations and the theory of economic policy*, «Journal of Monetary Economics», 2, 1976, pp.169-183.

definizioni)²³. Si potrebbe aggiungere – osservo, parafrasando Croce – che esso non tiene conto della *circolarità* fra questi quattro ‘momenti’.

Ruffolo, dal canto suo, manifesta l’impressione «che il libro si rivolga soprattutto ai soggetti individuali, per i quali si può distinguere tra motivazioni razionali e motivazioni irrazionali. Ma in economia ci sono anche soggetti collettivi, come le imprese, i sindacati e lo stesso Stato», nelle cui scelte, quando pure risultino in ogni senso ‘razionali’, conviene distinguere tra interessi privati e interessi pubblici. Conforme le classiche vedute di Mandeville e Smith, ci aspettiamo che la combinazione razionale degli egoismi individuali favorisca l’interesse generale, e spesso è così; ma non è detto che questo ancora succeda quando tale combinazione sia mediata da soggetti collettivi. In realtà, conclude saggiamente Ruffolo, bisogna vedere caso per caso. Per esempio: la decisione tipicamente collettiva di fare uno sciopero per imporre un aumento salariale di settore, quando pure messa in atto dal sindacato con una strategia razionale che porta al successo (per quanto riguarda le motivazioni soggettive di ordine economico dei singoli aderenti), può rivelarsi *contro l’interesse generale*, se comporta un tale aggravio di costi da mettere in crisi il settore, *oppure favorevole ad esso*, ove realizzi un forte sostegno alla domanda di cui l’intero sistema economico venga a giovare²⁴. Ruffolo si ferma qui. Ma vale la pena di sottolineare che, parlando di soggetti individuali/collettivi e d’interessi pubblici/privati, di fatto s’introducono nello schema del comportamento economico due nuove dimensioni (che fanno quattro rispetto alle due originarie); col risultato di generare ben sedici caselle o tipi di comportamento, rispetto ai quattro previsti da Akerlof e Shiller. Il che certo consentirebbe un’analisi più fine, seppure – forse – meno psicologica e più socio-politica.

Ancora due o tre osservazioni personali, giusto per chiudere su questo volume.

Per essere un po’ pignoli: si potrebbe ancora aggiungere che lo schema proposto da Akerlof e Shiller non è immune da qualche ambiguità terminologica; esso prevede infatti una dimensione ‘economica’ (in senso stretto) del comportamento ‘economico’ (in senso lato). Se la prima, finalizzata al conseguimento di un profitto ‘egoistico’ e in qualche modo monetizzabile, fosse chiamata in altro modo, l’ambiguità potrebbe forse essere evitata.

Come negare tuttavia che questo schema sia utile? Se non altro, come orientamento di massima per tutti quegli studiosi, operatori e politici che vogliano disincagliare le loro analisi dalle secche dell’economia razionalistica²⁵. Seppure gravato di ambiguità che ne inficiano il potere analiti-

²³ B.M. Friedman, *The failure of the economy & the economists*, «The New York Review of Books», vol. 56, n. 9, May 28, 2009.

²⁴ G. Ruffolo, *I fattori emotivi dell’economia*, «la Repubblica», 17 luglio 2009, p. 50.

²⁵ A scanso di equivoci: la critica dell’economia ‘razionalistica’ non comporta la minima indulgenza verso alcuna forma di economia ‘irrazionalistica’ – né da parte

co e di limiti che non permettono ancora di utilizzarlo in positivo, esso appare già molto efficace in negativo, come critica della cecità corrente.

Poi, sul fattore detto *confidence*. Non si tratta di un concetto semplice²⁶. Akerlof e Shiller insistono sul suo *variare nel tempo*, ed è soprattutto nelle oscillazioni della fiducia che vedono un fattore di compressione/amplificazione della congiuntura. Vero. Ma non sarà male ricordare che il grado di fiducia conosce *variazioni spaziali* (cioè geografiche) non meno che temporali, e che ciò costituisce un dato strutturale (passibile di modifiche molto lente) di cui tenere conto. Quello che Banfield chiamò «familismo amorale» (caratteristico dell'Italia meridionale) comporta un'esaltazione della fiducia intraclanica e per converso una distruzione della fiducia nella possibile equità/lealtà di ogni transazione e di ogni contraente esterni alla 'famiglia'. Pertanto, sulle orme di Edward Banfield, Alberto Alesina e Andrea Ichino hanno di recente ricordato «come le conseguenze del familismo amorale siano devastanti per l'economia»²⁷.

Infine, di nuovo sulle «storie». Akerlof e Shiller sostengono con ragione che le narrazioni hanno ruolo decisivo nell'orientare il comportamento umano, economia compresa. Aggiungerei che esse hanno un ruolo più che mai importante oggi: per orientare i comportamenti collettivi, in particolare nella sfera del consumo. Oggi più di ieri, perché sono sì tramontati i *grand récits* dell'epoca moderna (Lyotard ha avuto in ciò perfettamente ragione, almeno per quanto riguarda l'Occidente), ma non può tramontare

di Akerlof e Shiller né, *si parva magnis componere licet*, da parte mia. Nella tradizione filosofica dal Seicento in poi, l'antipolo del razionalismo non è affatto l'irrazionalismo, bensì l'empirismo. Va pur detto che la coppia concettuale razionalismo/empirismo integra una polarità tutta *interna* al nascere della scienza moderna; e che si tratta comunque di una polarità *dialogica*, dove le posizioni differiscono solo per il diverso modo d'intendere la mutua implicazione di ragione ed esperienza nell'impresa scientifica (come dimostra la nascita nel Novecento di posizioni più 'mediate' come il razionalismo critico e l'empirismo logico). Di contro, nel lessico della filosofia contemporanea – dall'epistemologia alla filosofia politica – col termine 'irrazionalismo' s'intende quel complesso di posizioni neo-romantiche che, egualmente avverse sia al razionalismo critico sia al neopositivismo, esaltano l'esperienza nella sua immediatezza, *contro* la ragione, e rifiutano scienza e tecnica *in quanto tali*. Dio ce ne scampi e liberi!

²⁶ Per un'analisi quadrangolare della fiducia (tra filosofia morale, sociologia, psicologia ed economia) si veda J. Barbalet, *The Emotional Basis and Consequences of Trust* (in *Det sociala livets emotionella grunder*, ed. by Åsa Wettergren, Bengt Starrin and Gerd Lindgren, Liber AB, Malmö 2008) e, dello stesso J. Barbalet, *A characterization of trust, and its consequences*, «Theory and Society», 4, 2009, pp. 367-382 (si tratta di un numero monografico sul rapporto tra emozioni ed economia, con contributi di N. Bandelj, J. Barbalet, M. Berezin, E. Illouz & S. Finkelman, J. Pixley).

²⁷ Cfr. E.C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society*, The Free Press, Glencoe (Ill.) 1958; trad. it. *Le basi morali di una società arretrata*, il Mulino, Bologna 1976, e A. Alesina, A. Ichino, *L'Italia fatta in casa. Indagine sulla vera ricchezza degli italiani*, Mondadori, Milano 2009.

l'umano bisogno di senso e per esso di miti. Di conseguenza, come previsto dallo stesso Lyotard, la funziona meta-narrativa si è venuta spostando dai *grands récits* di carattere universalistico (che almeno erano espliciti e ben presenti alla coscienza sociale), ai *petits récits*, sorta di «narrative locali» (implicite nelle pratiche di settore e più difficilmente riconoscibili)²⁸. Fra le quali metterei molte delle storie tuttora correnti: dal sogno di diventare ricco senza lavorare (giocando in borsa come al casinò), al sogno di diventare famoso senza meriti (semplicemente comparando in TV), al desiderio di essere come tutti gli altri (consumando il prodotto del giorno), al desiderio di essere straordinario (come quei maghi dell'alta finanza noti fino a ieri come *masters of the universe*).

Diversamente dalle grandi narrative universalistiche, gestite da agenzie ideologiche che se ne assumevano l'insegnamento, queste piccole narrative si diffondono in maniera epidemica e sono spesse affidate al mercato²⁹. Qualcosa del genere diceva pure Neil J. Smelser, psicopsicologo, in un vecchio libro dedicato al comportamento collettivo (in particolare laddove analizza il fenomeno del *craze*)³⁰. E qualcosa del genere dice pure James Hillman, psicologo analista di tradizione junghiana, quando sostiene che il sentimento del sacro e gli antichi dei non sono morti, bensì trasmigrati dalla religione nell'economia, dall'ideologia nella pubblicità, e che proprio qui rivive oggi l'eterna potenza degli archetipi. C'è dunque, nel *reliance on stories* che orienta il comportamento collettivo (per es. il consumo di prodotti finanziari) una componente non solo *implicita*, ma propriamente *inconscia* delle narrative diffuse. Insomma: c'è anche una dimensione fantasmatica degli «spiriti animali»: un *immaginario* della vita economica, che pure merita di essere esplorato. Ma tutto ciò – è ovvio – va al di là degli intendimenti di Akerlof e Shiller e resta un compito (importante) tutto da svolgere.

²⁸ J.-F. Lyotard, *La Condition postmoderne: Rapport sur le savoir*, Eds. de Minuit, Paris 1979; trad. it. *La condizione postmoderna. Rapporto sul sapere*, Feltrinelli, Milano 1981.

²⁹ Resta fermo, peraltro, che la diffusione spontanea, 'virale', delle storie di oggidi non esclude affatto un uso consapevole, *scientifico*, di esse da parte di chi – nell'industria, nella finanza, nella politica – detiene il controllo dei canali. Come spiega il massimo *guru* dello *storytelling* contemporaneo, l'affabulazione ben congegnata permette di «formattare le menti» (C. Salmon, *Storytelling, la machine à fabriquer des histoires et à formater les esprits*, La Découverte, Paris 2007; trad. it. *Storytelling. La fabbrica delle storie*, Fazi, Roma 2008). A quanto pare, la «tecnica del mito», che Cassirer riconobbe all'origine delle visioni del mondo novecentesche, non è morta; si è solo spostata dalla produzione di macrostorie nella sfera storico-politica a quella di microstorie nella sfera economica e del consumo.

³⁰ N.J. Smelser, *Theory of Collective Behavior*, Free Press, Glencoe (Ill.) 1963; trad. it. *Il comportamento collettivo*, introduzione di F. Alberoni, Vallecchi, Firenze 1968.

APPENDICE 2

PRATICA. THALER E SUNSTEIN: LE POLITICHE DEL *NUDGE*

1. *L'idea di un «paternalismo libertario»*

Il senso di questa parola, *nudge*, viene oggi reso in italiano come ‘spinta gentile’: una spintarella garbata che non forza l’altro in una certa direzione, ma solo gliela indica, quasi affettuosamente. In inglese designa di solito un colpetto di gomito, come per dire al vicino: guarda lì. È questa la filosofia proposta da Thaler e Sunstein. Ed è questa, ci dicono i giornali meglio informati, la filosofia alla base della presidenza Obama¹: una modesta pressione per mettere all’erta gli sbadati; una cornice dove sia più facile, per i cittadino, assumere decisioni che rendano le loro vite «più lunghe, più sane e più felici»².

Non si tratta, però, della vecchia politica degli incentivi economici: gli autori per primi ne riconoscono tutti i limiti e cercano, dunque, qualcosa di nuovo. Anzi: nessuno più di loro e meglio di loro, perché sia Thaler che Sunstein sono due ‘pentiti’, tanto sul piano ideologico quanto sul piano scientifico.

¹ V. Zucconi, *Se lo Stato diventa gentile*, «la Repubblica», 5 maggio 2009, pp. 46-47; M. Gaggi, *Fai la cosa giusta: una ‘spinta gentile’ per battere la crisi*, «Il Corriere della Sera», 23 giugno 2009, p. 50; M. Motterlini, *Scelte trasparenti se ci sono ‘manudger’*, «Il Sole 24 Ore», 27 marzo 2011. Fra le persone che, nello staff di Obama, sono incaricate di mettere in pratica questa filosofia ci sono lo stesso Sunstein, messo a capo dell’Office of Information and Regulatory Affairs, Austan Goolsbee (già allievo di Thaler a Chicago), a capo del Council of Economic Advisors, e Peter R. Orszag (di cui riparlo più avanti), messo a dirigere l’Office of Management and Budget: insomma, una serie di nomine che hanno spinto il *Washington Post* a parlare di *nudgeocracy*. D’altronde, dell’importanza della psicologia – di una buona psicologia capace d’ispirare la comunicazione politica e istituzionale e con ciò di orientare i comportamenti – Obama si dev’essere reso conto già durante la campagna elettorale, per la quale fu affiancato dal c.d. *Behavioral Dream Team* (una squadra composta da ventidue psicologi ed economisti comportamentali, fra cui lo stesso Daniel Kahneman).

² C.R. Sunstein, R.H. Thaler, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven (Ct) 2008, p. 5; trad. it. *Nudge. La spinta gentile*, Feltrinelli, Milano 2009. Si noti come tale traguardo – così definito con le parole ambiziose di Thaler e Sunstein – capovolga la descrizione che Hobbes fa della vita nello ‘stato di natura’: *solitary, poor, nasty, brutish, and short*.

Richard H. Thaler è un economista che esce da una formazione quanto mai tradizionale, i *Chicago boys* di Milton Friedman; però, sempre più insoddisfatto della psicologia immaginaria dell'*homo Œconomicus* e conquistato negli ultimi anni alla causa della *behavioral economics*, cui si è dedicato con profitto. Cass R. Sunstein è un costituzionalista inquieto, con felici incursioni in campi tradizionalmente vicini alla sua materia (dal diritto dell'economia alla filosofia politica), ma anche in campi fino ad oggi lontani da essa (come la nuova psicologia dell'economia rifondata da Daniel Kahneman). E benché sia stato nel recente passato vicino a personaggi come Bush e Greenspan, professa ora una filosofia politica metodologicamente fondata sull'estensione della *behavioral economics* dalla sfera dei comportamenti economico-finanziari a quella dei comportamenti giuridici e sociali: filosofia che – con una formula un po' inquietante – egli stesso ha chiamato *libertarian paternalism*. Questa prospettiva – scrivono Thaler e Sunstein già nel 2003 – «preserva la libertà di scelta, ma autorizza sia le istituzioni pubbliche sia le istituzioni private a suggerire direzioni che favoriscano il loro benessere». Non c'è ragione, aggiungono, di liquidare il «paternalismo libertario» come un *oxymoron* inaccettabile, per almeno due ragioni:

1. perché le politiche da esso ispirate non inficierebbero l'autonomia del cittadino più di quanto già non avvenga in forme implicite e sottaciute (contro cui nessun 'libertario' ha nulla da ridire);
2. perché si tratta di un paternalismo asimmetrico, che rinforza la razionalità delle persone meno riflessive, ma non è in grado d'interferire con le ponderate decisioni di un soggetto autonomo e razionale (quale ognuno di noi è presupposto essere nelle filosofie *libertarian*)³.

³ R.H. Thaler, C.R. Sunstein, *Libertarian paternalism*, «American Economic Review», 93, 2, 2003, pp. 175-179; C.R. Sunstein, R.H. Thaler, *Libertarian paternalism is not an oxymoron*, «University of Chicago Law Review», 70, 4, 2003, pp. 1159-1202. Fra coloro che guardano con simpatia a questa prospettiva, e la difendono dall'accusa di essere niente più che una manipolazione dall'alto, bisogna ricordare almeno George Loewenstein, al quale risale forse – in contemporanea con Thaler e Sunstein – la formula stessa di *asymmetric paternalism* (cfr. C. Camerer, S. Issacharoff, G. Loewenstein, T. O'Donoghue, M. Rabin, *Regulation for conservatives: behavioral economics and the case for 'asymmetric paternalism'*, «University of Pennsylvania Law Review», vol. 151, n. 3, 2003, pp.1211-1254). Il paternalismo asimmetrico, ci viene spiegato, «is asymmetric in the sense of helping individuals who are prone to making irrational decisions while not harming those making informed, deliberate decisions». Inoltre: «*asymmetric paternalism* differs from *heavyhanded paternalism* [cioè dal paternalismo *tout court*, quello francamente il-liberale] in attempting to help individuals without limiting freedom of choice» (G. Loewenstein, T. Brennan, K.G. Volpp, *Asymmetric paternalism to improve healthy behaviors*, «Journal of the American Medical Association», vol. 298, n. 20, Nov. 28 2007, pp. 2415-2417: *ivi*, p. 2415, corsivi miei).

2. Come funziona e come si applica

Secondo Thaler e Sunstein, la vecchia politica degli incentivi spesso fallisce perché fondata sull'evanescente presupposto di un calcolo razionale degli interessi (calcolo che nella realtà gli agenti economici e gli attori sociali non sono in grado di fare, fuorviati come sono da *routine biases* che impediscono loro di realizzare e persino percepire soluzioni alternative). Di contro, la politica del *nudge*, la 'spinta gentile', consiste semplicemente nel suggerire agli interessati certe soluzioni, altrimenti difficili da percepire, e nel renderne evidente la convenienza, altrimenti difficile da calcolare. Oppure, viceversa, nell'attirare l'attenzione sulle conseguenze negative di comportamenti sbagliati, ma ricorrenti nell'uso comune: conseguenze in teoria già note, ma di rado presenti alla mente dell'agente (e dunque ininfluenti sul comportamento). La psicologia retrostante è ancora quella di Kahneman e Tversky, integrata con Schelling e Koffka. La strategia del *nudge* gioca infatti sullo schema mentale detto «euristica della disponibilità»: quello che ci fa ritenere più probabili le circostanze, di solito sempre le stesse, che sono semplicemente più facili da immaginare (*ease of representation*), mentre esclude dal computo delle conseguenze tutto il resto. Ed è spesso fondata, in pratica, sulla costruzione di un «punto focale» – il c.d. punto di Schelling – che funge nel contempo da *focus* della percezione e attrattore della decisione⁴.

Funziona: sia in positivo che in negativo. In positivo, si tratta di attirare l'attenzione, mettere in evidenza un scopo, renderlo 'interessante'. Un esempio che Thaler e Sunstein citano spesso e volentieri è quello messo in pratica all'aeroporto di Schiphol (Amsterdam). «Quando all'interno di ogni orinatoio [...] è stato messo un adesivo con l'immagine di una mosca, la quantità di pipì finita sul pavimento, sotto le latrine, è diminuita dell'80%. Evidentemente, anche nei comportamenti più casuali, gli uomini sono motivati dalla possibilità di prendere di mira un bersaglio!»

In negativo, si tratta di mettere a disposizione dell'agente una rappresentazione delle conseguenze non volute del suo agire oppure, anche, quella che potremmo chiamare una 'esplicitazione delle implicazioni egodistoniche'. Chi strappa i fiori delle aiole, o incide col temperino il legno delle panchine, non è necessariamente il peggiore dei vandali: spesso, semplicemente, non pensa. Ecco perché il comune di Pamplona, dopo avere rinnovato gli arredi urbani, ha messo nelle aiole e sui sedili un semplice cartellino: «per i fiori: € 90.000», «per le panchine: € 200.000»⁵. Così pu-

⁴ La nozione di 'punto focale', ispirata dalla psicologia della *Gestalt* di Koffka, è stata introdotta nella teoria dei giochi da Thomas C. Schelling (Nobel per l'economia 2005) nel libro *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 1960, p. 57; trad. it. *La strategia del conflitto*, Bruno Mondadori, Milano 2006.

⁵ Questo esempio non è tratto dal libro di Thaler e Sunstein, ma dalla stampa (luglio 2009).

re: chi trasgredisce un divieto posto nel pubblico interesse, *oscuramente sente* di fare il comodo suo, ma non è detto che *chiaramente percepisca* il proprio comportamento come irragionevolmente asociale. Ecco perché ad Amburgo c'è una zona pedonale col seguente cartello: «Le persone ragionevoli non vanno in bicicletta in questa zona. Alle altre è severamente vietato» (il fatto che il cartello sia anche un po' spiritoso rinforza l'«ancoraggio»)⁶.

In sostanza si tratta solo di fornire un *surplus* di motivazione, positiva o negativa. Senza con ciò vincolare nessuno. Perfino in assenza di divieti, tutte le scelte restano formalmente e sostanzialmente possibili: anche quelle orientate... 'fuori del vaso'. Né si vieta ai cittadini di portare temperini nel parco. Solo che viene predisposta, a opera delle istituzioni rappresentative, una *choice architecture* che facilita certi percorsi e ne demotiva certi altri. Un po' come fanno i supermarket, quando vogliono indirizzare il cliente verso certi scaffali piuttosto che verso certi altri.

Nel supermarket questo magari si fa per incentivare la vendita di *junk food* e di altri articoli inutili o dannosi (di solito collocati negli scaffali più frequentati e più facilmente accessibili, poco al di sotto dell'altezza degli occhi). Ma – si chiedono Thaler e Sunstein nel loro libro – non potremmo usare la stessa tecnica per lo scopo opposto? Cioè, per indirizzare la gente verso scelte 'sane'. Gli esempi sono tanti, e non riguardano solo il regime alimentare, bensì anche l'economia: dal risparmio energetico alla previdenza sociale (due questioni molto serie e francamente irrisolte nell'*American way of life*). Per esempio: l'esigenza di ridurre i consumi energetici può essere messa in evidenza con tecniche che giocano sulla imitazione emulativa. Alcune compagnie elettriche americane hanno cominciato a inserire nelle bollette di ogni utente una informazione aggiuntiva: quanto spende il vicino di casa più 'virtuoso' (tanto più efficace quanto più omogeneo il quartiere e simili le case). Per quanto riguarda invece la previdenza sociale, si è pensato di battere la *routine bias* mediante la tecnica nota come «inversione della opzione di *default*» (la stessa tecnica del silenzio-assenso studiata in Italia per incrementare la donazione di organi). Negli Stati Uniti, previdenza sociale vuol dire soprattutto piani assicurativi di compagnie private: piani talora abbastanza vantaggiosi, che però si scontrano con la bassa propensione al risparmio delle famiglie americane. In realtà, la maggioranza dei *bread-winners* non sono affatto contrari a sottoscrivere un piano-pensione per sé e per la propria famiglia, ma tanti per semplice inerzia non hanno ancora provveduto a farlo. Per aumentare il numero di cittadini coperti (solo il 30%), è stato dunque congegnato un progetto governativo che attiva per tutti, automaticamente, un piano di accantonamenti. Da esso è ovviamente possibile

⁶ Anche questo esempio non lo traggio dal libro di Thaler e Sunstein, bensì da A. Massarenti, *Prendere la mira per le riforme*, «Domenica», supplemento de «Il Sole 24 Ore», 6 giugno 2010, p. 42.

recedere – basta riempire un modulo – ma, laddove viene applicato, pochi lo fanno (e le iscrizioni si attestano intorno al 98%). Insomma: l'inerzia decisionale dei singoli, da principale nemica della sicurezza sociale, diventa la sua amica più fidata!

(Si noti: nutrita com'è di buona psicologia, la strategia del *nudge* dà sì per scontato che l'*homo æconomicus* non abbia consistenza alcuna come descrizione del comportamento effettivo; tuttavia, conserva una qualche versione di *homo æconomicus* a valere sul piano normativo, come ideale verso cui 'sospingere' le scelte).

Nell'architettura delle scelte predisposta dagli strateghi del *nudge*, la «inversione dell'opzione di *default*» sta alla «euristica della disponibilità» come il *decision-making* sta alla percezione delle scelte possibili. Tutte e due funzionano nel senso di mettere la *routine*, l'inerzia, la preferenza per l'ovvio, paradossalmente al servizio del nuovo. Ma ci sono altre tecniche, anche più sottili e diciamo pure più 'insidiose': al confine con l'inganno (seppure solo nel senso della illusione ottica) o in qualche modo prossime alla persuasione subliminale.

Lungo la Lake Shore Drive (Chicago) c'è una successione di curve pericolose, dove molte macchine che non rispettavano il limite di velocità finivano fuori strada. Le autorità si sono limitate a dipingere i segmenti della striscia tratteggiata in prossimità di ogni curva progressivamente più vicini, così creando nel conducente l'illusione di stare guadagnando velocità (e inducendolo a rallentare).

E per finire, un esperimento realizzato in Italia con un trucco davvero degno di un supermarket. Gli psicologi del Laboratorio di ricerca sulla decisione strategica (Università di Trento/Rovereto) hanno chiesto a un campione di cittadini un contributo a favore del programma di rimboschimento del parco del Brenta e dell'Adamello. Metà del campione veniva esposta, nel momento della richiesta, al profumo di pino silvestre. Risultato: quella metà ha registrato donazioni più che doppie (130%) rispetto all'altra!⁷

3. *Le fortune politiche della nudge strategy*

Fatto sta che la *nudge-style behavioral economics* sta guadagnando terreno fra gli economisti democratici degli Stati Uniti e fra i consulenti della amministrazione Obama. Il seguace più importante della *nudging people idea* è al momento un quarantenne di successo: Peter R. Orszag. Laureato

⁷ Non è questa la prima volta che si studia l'influsso dell'olfatto sul comportamento economico. L'importanza di tale influsso non era ovviamente sfuggita agli psicologi del *marketing*. Un esempio: M. Morrin, S. Ratneshwar, *Does it make sense to use scents to enhance brand memory?*, «Journal of Marketing Research», vol. XL, Feb. 2003.

a Princeton e specializzato alla London School of Economics, Orszag, già *Senior Economist* con la presidenza Clinton, è divenuto con Barack Obama il 37° Direttore dell'Office of Management and Budget (qualcosa di simile a quel che da noi è la Ragioneria generale dello Stato). Orszag proclama di avere in parte rinnegato la propria formazione per abbracciare le nuove idee dell'economia comportamentale di Thaler e Sunstein. E proprio Cass Sunstein lo affianca come primo consigliere nel suo nuovo incarico. Fra le prime questioni di cui i due si sono occupati c'è un cavallo di battaglia della *nudging strategy*: la sanità. L'obiettivo economico è quello di ridurre le spese sanitarie; ma non più nella prospettiva aziendalistica del *managed care* (fondata sul rapporto costi-benefici)⁸, bensì promuovendo comportamenti più sani. Con grande scandalo degli opinionisti conservatori che scrivono per giornali come *The New Republic* e altri, i quali vedono perfino in ciò un'intollerabile attentato alla libertà degli individui. Staremo a vedere.

Nel frattempo, sull'onda di Thaler e Sunstein, la strategia della 'spintarella gentile' riceve una crescente attenzione anche in Europa. A Londra, David Cameron ha formato un Cabinet Office's Behavioral Insight Team: sette persone che, esplicitamente rifacendosi alle idee di Thaler, si riuniscono periodicamente sotto la direzione di David Halpern (uno psicologo sociale arrivato dall'Università di Cambridge). Fra le idee già messe in pratica ci sono: l'inversione della *default option* in una serie di

⁸ Col termine *managed care* s'intende negli Stati Uniti un complesso di tecniche amministrative e gestionali intese a ottimizzare il rapporto costi/benefici nell'erogazione delle cure mediche, sia nel pubblico che nel privato. E ciò secondo una prospettiva aziendalistica della sanità che trova il suo documento inaugurale nel *Health Maintenance Organization Act*, fortemente voluto dalla presidenza Reagan nel 1973. Benché si parlasse in origine soprattutto di contenere gli sprechi (per es. evitando le ospedalizzazioni inutili) e di trovare un equilibrio soddisfacente fra costo dell'erogazione e qualità delle cure, la *managed care* sembra essere divenuta molto più che una mera razionalizzazione della sanità sotto il profilo amministrativo-gestionale e produce ormai protocolli che condizionano non poco le scelte mediche. Secondo la definizione ufficiale, fornita dalla US National Library of Medicine (la banca dati del governo federale, che succede nel 1956 alla Library of the Surgeon General's Office), la *managed care* include: «incentivi economici a medici e pazienti che scelgono forme di cure meno costose, programmi di revisione della reale necessità di certi servizi, forme di *cost sharing* nella fruizione di certi benefici, controlli sulla necessità e la lunghezza delle ospedalizzazioni, politiche selettive nei rapporti contrattuali dell'amministrazione con ogni soggetto chiamato a erogare prestazioni sanitarie e, infine, intensificazione dei controlli di gestione su tutti i casi di cura a costo molto elevato». Naturalmente, tutto ciò non ha mancato di suscitare polemiche. Secondo i suoi critici, la *managed care* (così come viene realmente messa in pratica, al di là delle parole) non solo sposta sensibilmente il *trade-off* fra efficienza e giustizia sociale a danno di quest'ultima, ma – nell'ambito della stessa 'efficienza' – altera del pari il rapporto di scambio fra riduzione dei costi e qualità della cura a netto discapito della qualità. Ciò conseguirebbe dalla scelta di fondo, del tutto esplicita nel *Health Maintenance Organization Act*, di sospingere la sanità dalla logica *no profit* verso una logica *for profit*.

casi specialmente legati alla sanità (per es. la donazione degli organi *post mortem* viene legata alla concessione della patente di guida, salvo esplicita dichiarazione di rifiuto) e – ciò che sopra tutto colpisce – la riformulazione ‘stilistica’ delle lettere ufficiali con cui l’Agenzia delle Entrate britannica sollecita il contribuente a pagare le imposte. Prima queste lettere erano, come ovunque, decisamente minacciose; di recente, invece, l’Agenzia ha fatto ricorso in via sperimentale a un metodo diverso, cioè: un campione di contribuenti morosi ha ricevuto una lettera meno aggressiva, concepita in termini etico-sociali piuttosto che giuridico-penali, con la quale fra l’altro si faceva presente che «il 94% dei cittadini paga le imposte dovute nei termini». Risultato: l’85% del campione ha saldato il debito (rispetto al 50% degli altri, sollecitati nel modo tradizionale), talché si calcola che solo questo esperimento abbia fruttato all’erario britannico 200 milioni di sterline⁹.

Cameron dice di volere modernizzare l’amministrazione per uscire dalla *broken society* (quella dei *riots* di Tottenham) e fare della Gran Bretagna una *Big Society*; i maligni commentano nei blog che quel che si profila è piuttosto un *Big Brother*. Va pur detto però che il Grande Fratello guarda senza essere visto, mentre l’applicazione di tecniche psicologiche all’arte di governo può e deve essere nei regimi democratici (com’è in Gran Bretagna) del tutto trasparente¹⁰.

Per quanto riguarda infine il nostro paese, l’attenzione alle nuove psicotecniche della comunicazione istituzionale mi sembra ancora riguardare, al momento, più singoli studiosi che non gli organi dello Stato. Notevoli spunti si trovano per es. nell’opera di Matteo Motterlini¹¹ e di Nicolao Bonini¹².

⁹ M. Hickman, *Nudge, nudge, wink wink... How the Government wants to change the way we think*, «The Independent», Jan. 3 2011.

¹⁰ I lavori del team di Halpern & soci sono facilmente accessibili nel sito ufficiale del governo britannico: <<https://update.cabinetoffice.gov.uk/resource-library/behavioural-insight-team-annual-update>>.

¹¹ Matteo Motterlini, ordinario di Logica e filosofia della scienza all’Università Vita/Salute S. Raffaele di Milano, è direttore del CRESA (Centro Ricerche di Epistemologia Sperimentale e Applicata). Cfr. M. Motterlini, *Economia emotiva*, Rizzoli, Milano 2006, e, dello stesso, *Trappole mentali*, Rizzoli, Milano 2008.

¹² Nicolao Bonini, ordinario di Psicologia generale nell’Università di Trento e direttore del già citato Laboratorio di Rovereto, ha pubblicato (insieme con Constantinos Hadjichristidis) uno specifico volume sui meccanismi ‘segreti’ della decisione economica: N. Bonini, C. Hadjichristidis, *Il sesto senso. Emozione e ragione nella decisione*, introduzione di R. Viale, Edizioni del Sole/24Ore, Milano 2009 (ora disponibile anche come vol. 36 di *Psicologia*, enciclopedia del «Sole 24 Ore», Milano 2010). Bonini è anche *President-elect* della European Association for Decision Making: un’associazione che proprio a Rovereto (23-27 maggio 2009) ha celebrato il suo congresso biennale (il primo si era tenuto a Roma nel 1973, per iniziativa del noto matematico e teorico della probabilità soggettiva, Bruno de Finetti).

4. *Politica ed economia: rischi e speranze*

Naturalmente – già lo ricordavo fin dall’inizio di questo capitolo – la metodologia proposta da Thaler e Sunstein non ha mancato di suscitare critiche, sia tecniche sia politiche. C’è chi, nonostante tutti gli esempi di cui sopra, obietta che *non funziona affatto*: per es. Edward L. Glaeser, secondo cui non c’è ragione di riconoscere alle autorità una capacità di sottrarsi alle distorsioni cognitive che manca agli individui¹³. Poi c’è chi nota che *non funziona abbastanza*; fra costoro Tammy Boyce, principale analista della politiche pubbliche per la sanità nel Regno Unito, secondo cui la *nudging people idea* si dimostra forse efficace nell’indirizzare il comportamento immediato, ma non ci sono prove che funzioni nel favorire modifiche comportamentali di lungo periodo¹⁴. Infine c’è chi teme che la strategia del *nudging* possa, al contrario, *funzionare troppo*; cioè che dalla diffusione di pratiche siffatte a livello istituzionale possano emergere società ben più paternalistiche che non libertarie. Società ‘skinneriane’ fondate sul condizionamento di massa¹⁵, che farebbero inorridire un autentico liberale come John Stuart Mill. Magari più sane per quanto riguarda gli stili di vita nelle sfere economica, finanziaria, sanitaria ed ecologica, ma sostanzialmente meno libere, per non dire quasi-totalitarie. Sia pure di un totalitarismo *soft*: ‘gentile’, appunto.

Se ciò sia vero o no, se tali preoccupazioni siano fondate, sarà di competenza dei filosofi politici discuterlo¹⁶. Va pur detto che le critiche – quelle di ordine etico-politico – provengono in America, dove ferve il dibattito, e possono provenire in Europa, dove la *nudge strategy* ha suscitato finora meno attenzione tra gli intellettuali, *sia da destra che da sinistra*. Ma questo non è necessariamente un argomento contro, e può semplicemente voler dire che tanto a destra quanto a sinistra allignano una cultura vecchia (in particolar modo per quanto concerne i rapporti fra economia e

¹³ E.L. Glaeser, *Paternalism and psychology*, «The University of Chicago Law Review», vol. 73, n. 1, 2006, pp. 133-156.

¹⁴ Cit. in N. Lakhani, *Unhealthy lifestyles here to stay, in spite of costly campaigns*, «The Independent», Dec. 7 2008.

¹⁵ Mi riferisco naturalmente alla psicologia politica di Burrhus F. Skinner, il più influente teorico del behaviorismo, e in particolare al volume *Beyond Freedom and Dignity* (New York 1971); trad. it. *Oltre la libertà e la dignità*, Mondadori, Milano 1973. Anche le proposte di Skinner suscitano accese reazioni, ma – trattandosi di tecniche del ‘condizionamento operante’ – non c’è dubbio che fossero ben più lesive dell’autonomia individuale che non quelle del *nudge*. Cfr. S. Caruso, *Libertà e dignità*, «Antologia Vieusseux», VIII/4, 32, ott.-dic. 1973, pp. 12-25 (poi riproposto col titolo *La tentazione utopistica. La psicocrazia di B.F. Skinner* nel volume *Intellettuali e mondi possibili*, Cusl, Firenze 1989, pp. 452-465).

¹⁶ Per una prima rassegna critica delle posizioni in campo, si legga – in italiano – l’articolo di A. Lavazza, *Le neuroscienze rivalutano alcune forme di paternalismo?*, «Filosofia politica», XXV, 3, 2011, pp. 469-491 (sul paternalismo libertario di Thaler e Sunstein si veda in particolare il § 4: ivi, pp. 476-478).

psicologia) e un'antropologia immaginaria (tutta 'naturale' a destra e tutta 'sociale' a sinistra).

Per quanto riguarda in particolare le nuove categorie di analisi emergenti nella filosofia politica dell'Europa continentale, bisogna riconoscere che la prospettiva aperta da Thaler e Sunstein può essere facilmente inquadrata in quella che taluni autori descrivono come «biopolitica» e «bioeconomia», e che le tecniche da loro suggerite possono essere facilmente messe al servizio di quello che gli stessi denunciano come «biopotere» o «governo della nuda vita»¹⁷. La stessa Laura Bazzicalupo, tuttavia, ha parlato di «ambivalenze della biopolitica»¹⁸; e questo m'incoraggia a credere che la questione non sia tanto *se* usare o non usare queste tecniche (che sono anche, indiscutibilmente, delle tecniche di governo delle vite), bensì *come* usarle: a quali fini, con quale mandato, entro quali ambiti, con quale trasparenza. In breve: entro qual tipo di 'democrazia'.

Insomma: personalmente trovo un po' ipocrita farne una questione di principio, cui rispondere sì o no; anche perché le tecniche del *nudge* sono già in uso nel campo commerciale e, purché sia nel nome della concorrenza, nessuno ci trova niente da ridire. Nonostante che le tecniche del *branding*, del *packaging* ecc. siano ben più manipolative di quelle impiegate per sospingere la gente a farsi la pensione o a pagare le tasse e, già dagli anni Cinquanta del secolo scorso, molto più disinvolute nel far leva su processi inconsci piuttosto che consci e preconsi¹⁹.

In particolare trovo alquanto ipocriti quei liberal-liberisti che – facendo del *nudging* contro il *nudging* – giocano essi stessi sull'alone delle parole. Perché mai le stesse tecniche dovrebbero essere perfidamente 'suggestive' nella sfera pubblica e simpaticamente 'creative' in quella del commercio privato? Francamente non vedo perché le politiche pubbliche (quando emergano esse pure da una leale competizione tra forze diverse, come ac-

¹⁷ Mi riferisco in particolare alla scuola di Salerno, che sottolinea la trasformazione del *potere moderno*, hobbesianamente inteso come un potere paterno 'di vita e di morte' (residente nello Stato), nel *potere postmoderno* inteso, al di là di Foucault, come un potere materno di dare 'più o meno vita' (diffuso nel reticolo delle istituzioni cui la vita stessa si affida). Cfr. L. Bazzicalupo, R. Esposito, *Politica della vita*, Laterza, Roma-Bari 2003; L. Bazzicalupo, *Il governo della vita. Biopolitica ed economia*, prefazione di R. Esposito, Laterza, Roma-Bari 2006; A. Amendola, L. Bazzicalupo, F. Chicchi, A. Tucci (a c. di), *Biopolitica, bioeconomia e processi di soggettivazione*, Quodlibet, Macerata 2008.

¹⁸ L. Bazzicalupo, *Ambivalenze della biopolitica*, in L. Bazzicalupo, R. Esposito, *Politica della vita*, cit. *supra*, pp. 134-144.

¹⁹ Per quanto riguarda gli anni Cinquanta, il riferimento d'obbligo è Vance Packard, *The Hidden Persuaders*, David McKay Co., New York 1957; trad. it. *I persuasori occulti*, Einaudi 1958, 1989. Per quanto riguarda l'oggi, Martin Lindstrom, trasferendo nella critica della pubblicità uno di quei giochetti di parole che costellano la pubblicità stessa, si spinge fino a parlare di *brandwashing* (M. Lindstrom, *Brandwashing. Tricks Companies Use to Manipulate Our Minds and Persuade Us to Buy*, Crown Business, New York 2011).

cade in ogni paese democratico) debbano volontariamente imbavagliarsi e sempre rivolgersi al cittadino con uno stile squallido e burocratico. Al di là del *nudge* sì/*nudge* no, credo che si debbano pragmaticamente distinguere sia gli strumenti che gli ambiti di applicazione²⁰.

Last but not least – ed è forse questo l'argomento principale dei paladini del *nudge* – una «architettura delle scelte» c'è già, da sempre e dovunque: non solo negli scaffali e nei percorsi obbligati del supermarket, ma nel percorso istituzionale di *qualunque* scelta (ivi comprese quelle di pubblico interesse). Con la differenza che i percorsi del supermarket sono razionalizzati ad arte, e silenziosamente, dal solo interesse privato di chi

²⁰ In generale, fra gli strumenti di manipolazione della mente si suole distinguere fra 'diretti' (quelli che intervengono direttamente sulle modalità operative del cervello) e 'indiretti', cioè imperniati sulla comunicazione (N. Levy, *Neuromarketing: ethical and political challenges*, «Etica & Politica», 2, 2009, pp. 10-17). Siamo tutti d'accordo, si spera, nel rifiutare ogni manipolazione chimica o chirurgica di massa; ma non è certo di questo, d'altronde, che si parla col *nudging*, 'gentile' per definizione. Veniamo dunque agli strumenti indiretti: quelli che, rispettando le strutture naturali della decodifica presenti in ogni destinatario, giocano invece su altri aspetti della comunicazione: codice e registro, forme e contenuto del messaggio, contesto. Le semplici *retoriche*, ancorché pensate da specialisti della comunicazione persuasiva, non possono subire limitazioni di sorta, perché limitare l'uso del linguaggio (e con essa la libertà di parola, fosse pure quella dei pubblici uffici) sarebbe – a mio avviso – ancor più illiberale degli effetti eteronomici che si vogliono con ciò contenere. *L'esplicitazione d'informazioni* tali da orientare le scelte del pubblico va pure permessa in qualunque ambito, alla duplice condizione che sia 'la verità, solo la verità' e che 'tutta la verità' resti facilmente accessibile. Per quanto riguarda invece l'uso di *installazioni* e *dispositivi*, ferma restando la proibizione di tecniche *stricto sensu* 'subliminali', si possono pensare taluni modesti vincoli (per es. l'esplicitazione della fonte). Ma più importante, io credo, è la distinzione degli ambiti di applicazione. Nell'ambito politico-generale, i vincoli possono ben essere maggiori; ma più nel senso di garantire la *par condicio* fra suggestioni diverse che non nel senso di vietare l'adozione di tecniche suggestive (del resto già in uso, non solo da parte delle forze politiche, ma anche da parte dei governi). Viceversa, nell'ambito amministrativo, laddove sui fini sia stato formalizzato un accordo, una certa creatività nell'orientare i cittadini verso quella direzione mi pare del tutto desiderabile. Ciò vale in particolare per le campagne di sensibilizzazione dirette a prevenire quelle 'defezioni' dalla socialità che aumentano *per tutti* il costo della cooperazione (esempi tipici: le truffe degli automobilisti ai danni delle compagnie assicurative e, naturalmente, l'evasione fiscale). E tanto per fare un ultimo esempio: non ci troverei niente di scandaloso se le tecniche del *nudge* fossero applicate agli assurdi consumi di energia nella città di New York. Basti dire che quasi il 40% dei gas-serra emessi dalla città proviene dai sistemi di riscaldamento-raffreddamento degli edifici residenziali, e in particolare da quelli che hanno solo un contatore condominiale, talché nessuno può rendersi conto del consumo individuale. Col risultato che per 250 mila appartamenti (dati della compagnia elettrica Edison) si verifica quel tipico 'effetto ristorante' che fa lievitare la spesa: se il conto è comune, e mi toccherà comunque pagare le follie degli altri, perché io solo dovrei contenermi? Bene: se trovassimo il modo di far 'vedere' ad ognuno (con nuovi contatori o con qualche altro sistema) la quota che discende dalla sua personale responsabilità, sarebbe anche questa una intollerabile manipolazione?

vende, mentre i ‘percorsi’ delle scelte di pubblico interesse (benché questo venga collettivamente dibattuto e democraticamente deciso) sono ancora largamente affidati alla consuetudine e al caso. Come se bastasse decidere le finalità di fondo, senza poi preoccuparsi del risultato! Come se l’*homo democraticus* e l’*homo æconomicus* non fossero alla fine, nelle nostre società, altro che due aspetti dello stesso cittadino!

Qualche rischio – come negarlo? – rimane. «Dare il potere di indirizzare le scelte a un’autorità di esperti o al governo può poi fare sì che tale organismo acquisti una capacità di persuasione utilizzabile anche per altri scopi o per mantenersi al potere»²¹. Tuttavia, questo rischio non inerisce in maniera specifica alla metodologia in questione, e neppure riguarda la psicologia come tale. È piuttosto l’eterno problema del rapporto fra tecnica e politica, fra pedagogia e democrazia.

Nel capitolo precedente, analizzando la proposta teorica di Akerlof e Shiller, ne abbiamo sottolineato le implicazioni ‘pedagogiche’. Peraltro, ogni pedagogia comporta

- a. un quadro generale di valori e
- b. delle specifiche tecniche di settore.

A me pare che la proposta di Thaler e Sunstein semplicemente fornisca le *tecniche* di cui una (auspicabile) pedagogia dell’agire economico potrebbe giovare: efficaci in quanto fondate sulla psicologia vera, cioè scientifica, anziché su una psicologia immaginaria e puramente speculativa. La questione – come sempre quando ci sono di mezzo la scienza e le tecniche – resta: a vantaggio di chi? Delle solite oligarchie o del *wellbeing* di tutti? Su ciò varrà la pena impegnarsi.

²¹ Chi lo scrive è Andrea Lavazza, all’interno di un articolo peraltro assai equilibrato: A. Lavazza, *Le neuroscienze rivalutano alcune forme di paternalismo?*, cit., pp. 477-478.

INDICE DEI NOMI

- Abraham K. 114
Acatrinei N. 14
Adler G. 116
Adorno T.W. 79, 81-82
Akerlof G.A. xii, 73, 129, 143, 145-156, 167
Alberoni F. 156
Alesina A. 155
Aluffi A. xiii
Amendola A. 165
Anders G. 137
Anderson E. 3
Arendt H. 124, 134
Aristotele 58, 123, 150
Aron A. 96
Aronson J.A. 105
Arrow K. 74
Augello M.M. 52
- Bacone F. 150
Bagehot W. 96
Bainbridge S. 14-15
Bair S.C. 91
Balducci E. 100, 119-121
Bandelj N. 155
Banfield E.C. 155
Barbalet J. 155
Barberi M. 135
Barkow J. 99
Bastiat F. 114
Bateson M. 106
Bauman Z. 127
Bazzicalupo L. 135, 165
Bearden J.N. 2
- Becker G.S. 6, 24, 80, 145
Begley S. 99
Bekoff M. 53, 110
Ben-Ami Bartal I. 111
Benkler Y. 138
Bensusan-Butt D.M. 8
Bentham J. 8, 35, 96
Berenson A. 91
Berezin M. 155
Bergson H. 125
Beritelli L. 2
Bernoulli D. 71-73, 75
Berns G.S. 101
Bertea S. 94
Biagiotti F. 35
Bini P. 52
Bion W.R. 70, 118, 149
Birner I. 41
Blaschke B. 16-18
Blau P. 5
Boas F. 68
Boccaccio M. 9
Boesky I. 94
Bonaiuti G. xiv
Bonini N. 163
Borst E. 79
Boudon R. 5
Boulding K.E. 91
Bovero M. 22
Bowlby J. 99
Bowles S. 107
Boyce T. 164
Brady G. 24
Brennan G. 59-60

- Brennan T. 158
 Brentano F. 48
 Breschi D. xiv, 57
 Brook M. 24
 Brooks D. 99
 Bruner J. 76
 Bruni L. 8
 Buchanan J.M. 24, 94
 Burka B.J. 145
 Bush G.W. 158
- Caillé A. 36-37, 62-65, 105
 Calderoni M. 51
 Calliess G.P. 100
 Camerer C. 158
 Cameron D. 162-163
 Camus A. 122
 Carchedi G. 58
 Carrol L. (*alias* Dodgson C.L.) 148
 Carruthers B.G. 60
 Caruso S. xi, xii, 3, 76, 113, 121, 136, 164
 Casadei T. 80
 Casale R. 79
 Casalini B. xiv, 29, 68-69, 80
 Case K. 143
 Cassano F. 100, 119, 121-122, 127
 Cassirer E. 125, 156
 Céline L.-F. 18
 Chamisso A. (von) 115
 Chase S. 36, 42-43
 Chicchi F. 165
 Chiodi P. 129
 Cingari S. xiv, 37
 Cipolla C. 70
 Clark H.C. 63
 Clark J.B. 36, 40-41
 Clark J.M. 41
 Clinton W.J. 162
 Cohen G.A. 123
 Cohen J.D. 105
 Coleman J. 5, 29-30
 Collina V. xii, xiv
 Condorcet (J.-A.-N. de Caritat, marchese di) xii
 Corbellini G. 114
- Cosmides L. 99
 Cozzi T. 133
 Cramer G. 71, 73, 75
 Crisostomo (Giovanni d'Antiochia, detto il) 14-15
 Croce B. 19, 36-37, 45-55, 154
 Crowe C. 144
 Cubeddu R. 89
 Cusinato G. 124
- Dal Lago A. 134
 Darwin C. 93, 99, 102, 104
 Davanzati Forges G. 41
 Deacon T.W. 125
 De Boni C. xii, xiv
 Decety J. 110-111
 de Finetti B. 163
 Dell'Aglio L. 62
 Della Volpe G. 20, 23, 55, 84
 Demeulenaere P. 34
 Derrida J. 65
 de Waal F. 94-95, 101-105, 114, 137
 Di Donato F. 76
 Dietz A. 15
 Dilthey W. 83
 di Pellegrino G. 2
 Dossena G. 91
 Dostoevskij F.M. 49
 Doucouliagos C. 9
 Douglas, Mary 18, 36-37, 66-67
 Douglas, Michael 143
 Dovidio J.F. 100
 Dovolich C. 65
 Dragone D. 2
 Drucker P.F. 85
 Durkheim É. 7
 Dyson M.L. 135
- Edelman G.M. 99
 Ehrenfels C. (von) 48
 Ehrenreich B. 94
 Elster J. 63, 68
 Engels F. 83
 Erikson E. 116
 Erlei M. 15
 Esposito R. 165

- Faenza L. 47, 54-55
 Fairbairn R. 67
 Falk A. 105
 Favor C. 60
 Fazio G. 58
 Fehr E. 107-108
 Fey A. 8
 Filippini M. 37
 Fini M. 23
 Finkelman S. 155
 Fishbein M. 146
 Fistetti F. 63
 Fornari F. 116
 Foster J. 100
 Foucault M. 16, 19, 165
 Franklin B. 35, 124
 Frankl V. 125
 Freud S. 50, 67, 129
 Friedman B.M. 153-154
 Friedman M. 89, 104, 158
 Fromm E. 84, 113
 Fubini F. 150

 Gaggi M. 157
 Galbraith J.K. 150
 Galli G. 115
 Gallino L. 85, 90
 Gallo E. 22
 Gardner H. 120
 Garofalo G. 12
 Gaus G.F. 60
 Gehlen A. 126
 Gentile G. 56
 Gersemann O. 91
 Gintis H. 107
 Gioli G. xiv
 Giuntini A. xiv
 Glaeser E.L. 164
 Godbout J.T. 36, 62-65, 105
 Godwin W. xii
 Goethe W. 17
 Goolsbee A. 157
 Gramsci A. 36-37, 47, 54-55, 58, 84
 Grant R.W. 59-60
 Grant S. 75
 Graziani A. 126

 Greenspan A. xiii, 4, 94, 143, 158
 Grendi E. 66
 Guala F. 2
 Guicciardini F. 53, 57
 Guidi M.E.L. 52
 Güth W. 1
 Gutman D.A. 101

 Habermas J. 5
 Hadjichristidis C. 163
 Haidt J. 100
 Halpern D. 162-163
 Hamlin A. 59
 Hanappi H. 99
 Hardin R. 59-60
 Harsanyi J.C. 100
 Haslett A. 20-21, 81
 Hauser M.D. 107-108
 Hayek F.A. (von) 8, 35, 41, 88-89
 Hegel G.W.F. 55, 57, 64, 103, 123, 125, 151
 Heidegger M. 125, 129-130
 Held M. 10, 15
 Herbart J.F. 49
 Herder J.G. 123
 Herskovits M.J. 68
 Hickman M. 163
 Highfield R. 100
 Hillman J. 116, 156
 Hobbes T. 4, 13-14, 16, 29-30, 93, 95, 101, 157
 Hodgson G.M. 99
 Hoffman E. 104-105
 Homans G.C. 5, 29, 31
 Horkheimer M. 5, 79
 Hueber A. 7
 Huizinga J. 124-125
 Hume D. xii, 4, 7, 95, 123
 Hunt G. 54
 Hunt L. 100, 119, 122-123

 Ichino A. 155
 Illouz E. 155
 Ingram J.K. 8
 Innamorati M. 10

- Issacharoff S. 158
 Jacquet J. 106
 Jaffé A. 116
 James W. 5, 24, 51, 116, 156
 Janis I.L. 146
 Jarrett H. 91
 Jervis G. 100, 107, 109
 Jevons W.S. 8, 29, 42
 Jonas F. 37
 Joyce J. 18
 Jung C.G. 115-116, 131-132

 Kahlert H. 80
 Kahneman D. XIII, 25, 31, 41, 66,
 75, 147, 150, 157-159
 Kant I. 35, 52, 88-89, 116, 130
 Katona G. 41, 66, 146
 Kautsky K. 55
 Keister L. 144
 Keltner D. 101
 Kernberg O. 116
 Keynes J.M. 129, 133, 148-149
 Kierkegaard S. 10, 14-15, 32
 Kilts C.D. 101
 Kirchgässner E. 5, 39
 Klein M. 114, 131
 Kliemt H. 94
 Koffka K. 159
 Kojève A. 64
 Korsch K. 19, 23, 55, 84
 Kostecki M.M. 14
 Kranton R.E. 147, 149
 Kubka J. 9
 Kubon-Gilke G. 10, 15

 Lacan J. 64, 67, 133-134
 Lakhani N. 164
 Lamont J. 60
 La Sala F. 62
 Latham J. 150
 Latouche S. XIV, 65, 91, 136
 Lavazza A. 164, 167
 Legrenzi P. 149
 Lehrer J. XIII
 Levy N. 166

 Lillo G. 17
 Lindgren G. 155
 Lindstrom M. 165
 Linton R. 43
 Lipps T. 103
 Locke J. 31, 69
 Loewenstein G. 158
 Loretoni A. XIV
 Luhmann N. 126
 Luttwak E. 20-22, 90-91, 113
 Lyotard J.-F. 155-156

 Machiavelli N. 22, 53, 57, 101
 Maggiolini A. 116
 Mahler M. 108, 116
 Mainardi D. 53
 Maisetti Mazzei F. 136
 Malinowski B. 66, 68
 Mandeville B. (de) 101, 154
 Mannheim K. 150
 Manzoni A. 53
 Marcel G. 62-63, 124
 March J.G. 63, 144, 150
 Marcuse H. 41, 55
 Marquard O. 126
 Marraffa M. 107, 109
 Marshall A. 8, 36, 38, 67, 117
 Martin R. 17, 24, 71, 75, 100, 129,
 165
 Marucci F. 41, 88
 Marx K. 19, 37, 39, 49, 55, 57-58,
 81, 83-84, 103, 109, 124, 130, 133
 Maslow A. 42
 Mason P. 24, 111
 Massarenti A. 160
 Mattarelli S. 80
 Mauss M. 62-63, 68
 Mayo E.G. 36, 42-43
 McCabe K. 104-105
 McCloskey D.N. 126
 Mead D.H. 97
 Medema S.G. 97
 Meinong A. 48
 Menger C. 35, 41, 48, 71, 88
 Metcalfe J.S. 100
 Michalitsch G. 79

- Milgram S. 146
 Milken M. 94
 Miller G. 99
 Mill J. Stuart 8, 152, 164
 Mises L. (von) 35, 50, 88-89
 Mitchell W.C. 36, 42-43
 Miura H. 125
 Moderato P. 99
 Monti M.M. 75
 Morcellini S. 12
 Morelli U. 65
 More T. 22
 Moretti L. 2
 Morin E. 69, 134-137
 Morrin M. 161
 Mossé C. 18
 Motterlini M. 157, 163
 Muchetti M. 138-139
 Mulé P. 65
 Murphy K.M. 145
 Musil R. 18, 63

 Nash J. 100
 Nehring M. 24
 Nettle D. 106
 Neumann E. 116
 Nicoletti I. 136
 Nietzsche F. 13, 49, 93, 95, 135
 Nowak M.A. 100
 Nyborg K. 59-60
 Nystrom L.E. 105

 Obama B.H. 157, 161-162
 O'Boyle E.J. 9
 Ocone C. 22
 O'Donoghue T. 158
 Ofir M. 146-147
 Orszag P.R. 157, 161-162
 Ortner R. 36, 38, 77-82, 115, 130
 Osherson D.N. 75

 Packard V. 41, 165
 Pack S.J. 96
 Pagnoni G. 101
 Pantaleoni M. 9, 37, 45-46, 52-53, 56

 Pareto V. 2, 8-9, 37, 45-46, 48-49, 51-53
 Parmelee M. 42
 Pascal B. 2
 Patrizii V. xiv
 Penalonga A. 31, 36, 38, 69
 Penner L.A. 100
 Persky J. 9
 Petroni A.M. 41, 88
 Petrucciani S. 81
 Pettini A. xiv
 Pettit P. 36
 Pierce J. 53, 110
 Pii E. xii
 Piliavin J.A. 100
 Piovani P. 36
 Pixley J. 155
 Pizzorno A. 37
 Platone xii, 78, 101, 116
 Plessner H. 126
 Plotkin H. 99
 Polanyi K. 63-64, 68
 Popper K. 60
 Precht R.D. 96
 Preve C. 137
 Price J. 99, 143
 Proudhon P.-J. 117
 Pulcini E. xiv, 18, 36-37, 61-62, 105, 134
 Puviani A. xii

 Rabin M. 158
 Rădulescu M.-S. 25
 Rand A. (*alias* Rosenbaum O'Connor A.Z.) 93-95
 Rapallini C. xiv
 Ratneshwar S. 161
 Read J. 19
 Reader W. 99
 Reagan R. 4, 162, xiii
 Regina U. 14
 Ricardo D. 42-43
 Ridley M. 101, 105, 118
 Rifkin J. 100, 119-121
 Rilling J.K. 101, 105
 Roberts G. 106

- Rokenbach B. 107
 Ronchey V. 96
 Roskies A.L. 3
 Rossi G. 132-133
 Rossi M. 2
 Rossi P. 35
 Rost N. 105
 Rothbard M.N. 89-90, 94
 Rousseau J.-J. 57, 102, 115, 123
 Ruffolo G. 153-154
 Ryan A. 40
- Saad G. 99
 Sahlins M. 36, 38, 67-69, 117
 Salameh R. 132
 Salmon C. 156
 Samuels W.J. 97
 Sanfey A.G. 105
 Sarchielli G. 134-135
 Sargent M. 15
 Sargent T.J. 153
 Scheler M. 124-125, 129
 Schelling T.C. 159
 Scheve K. 144
 Schlick E. 9-10
 Schmitt J.S. 9
 Schopenhauer A. 78
 Schröder-Köpf D. 77
 Schroeder D. 36, 38, 77-78
 Schroeder D.A. 100
 Schumpeter J. 132, 151
 Selden J. XII
 Sen A.K. XII, 2, 96-97
 Seneca 63
 Shakespeare W. 16
 Shermer M. 114
 Shiller R.J. XII, 128-129, 143-144,
 147-156, 167
 Signorini A. 13
 Simmel G. 50, 64, 125
 Simon H. 25, 42, 74-76
 Skinner B.F. 164
 Smelser N.J. 156
 Smith A. XII, 7, 17, 29, 31, 63, 76, 94-
 97, 104-106, 123, 148, 154
 Smith V. 31, 104
- Smorti A. 76
 Solow R.M. 20, 91
 Spence M. 145
 Spengler O. 113, 115
 Spini D. 119, 122, XIV
 Spinoza B. 94
 Spirito U. 36-37, 53, 56-57
 Spranger E. 83
 Starrin B. 155
 Stasavage D. 144
 Steiner I.D. 146
 Stevens A. 99
 Stigler G.J. 145
 Stiglitz J.E. 90, 145
 Stirner M. [*alias* Schmidt J.K.] 13
 Stone O. 68, 94, 143
 Sturn R. 10, 15
 Sunstein C.R. 131-132, 157-160,
 162, 164-165, 167
 Sunwall M. 50
 Svevo I. 18
- Taleb N.M. 149-150
 Tartabini A. 99
 Thaler R. 123, 131-132, 157-160,
 162, 164-165, 167
 Thatcher M. 4, 28
 Thorndike E.L. 42
 Tocqueville A. (de) 122
 Tollison R.D. 24
 Tomasello M. 101-102, 105
 Tönnies F. 68
 Tooby J. 99
 Tremonti G. 90
 Trendelenburg F.A. 103
 Trivers R. 99
 Tronti M. 36-37, 57-59, 61
 Tsakalotos E. 58
 Tucci A. 165
 Tullock G. 24
 Tversky A. 66, 75, 150, 159
- Udehn L. 29-31, 33, 106
 Unamuno M. (de) 18
 Vahinger H. 9

- Vallejo Rendón F. 125
van der Rijt J.-W. 36, 38, 71, 75,
84, 132
Veblen T.B. 8, 36, 39-42
Ventura A. xiv, 23
Vernant J.-P. 18
Viale R. 163
Vogl J. 16-17, 126
Volkman L. 7
Volpp K.G. 158
Volterra V. 8-9
- Walker F. 102
Wallace N. 153
Wallace R.A. 6
Walras L. 29
Weber M. 5, 20, 23, 33-35, 57, 82-84
Werdigier J. 118
Wettergren Å. 155
White V. 116
Wieland C.M. 17
Wiener Z. 146-147
- Wilson Barrington E.I. (*alias* Mrs.
Russell Barrington) 96
Wilson D.S. 101
Wilson E.O. 101
Witt U. 100
Wolf A. 6
Wolff H. 9
Workman L. 99
- Yellen J.L. 145
Yuen L.M. 145
- Zabieglik S. 9
Zalta E.N. 71
Zamagni S. 2
Zanfarino A. 36, 38, 67, 84-85,
117
Zanini A. xi
Zarelli E. 23
Zeh T.R. 101
Zucconi V. 157
Zumbansen P. 100

STUDI E SAGGI
Titoli pubblicati

ARCHITETTURA E STORIA DELL'ARTE

- Benelli E., *Archetipi e citazioni nel fashion design*
Benzi S., Bertuzzi L., *Il Palagio di Parte Guelfa a Firenze. Documenti, immagini e percorsi multimediali*
Biagini C. (a cura di), *L'Ospedale degli Infermi di Faenza. Studi per una lettura tipomorfologica dell'edilizia ospedaliera storica*
Fрати M., "De bonis lapidibus concis": *la costruzione di Firenze ai tempi di Arnolfo di Cambio. Strumenti, tecniche e maestranze nei cantieri fra XIII e XIV secolo*
Gregotti V., *Una lezione di architettura. Rappresentazione, globalizzazione, interdisciplinarietà*
Maggiora G., *Sulla retorica dell'architettura*
Mazza B., *Le Corbusier e la fotografia. La vérité blanche*
Messina M.G., *Paul Gauguin. Un esotismo controverso*
Tonelli M.C., *Industrial design: latitudine e longitudine*

CULTURAL STUDIES

- Candotti M.P., *Interprétations du discours métalinguistique. La fortune du sūtra A 1.1.68 chez Patañjali et Bhartṛhari*
Nesti A., *Per una mappa delle religioni mondiali*
Nesti A., *Qual è la religione degli italiani? Religioni civili, mondo cattolico, ateismo devoto, fede, laicità*
Rigopoulos A., *The Mahānubhāvs*
Squarcini F. (a cura di), *Boundaries, Dynamics and Construction of Traditions in South Asia*
Vanoli A., *Il mondo musulmano e i volti della guerra. Conflitti, politica e comunicazione nella storia dell'islam*

DIRITTO

- Allegretti U., *Democrazia partecipativa. Esperienze e prospettive in Italia e in Europa*
Curreri S., *Democrazia e rappresentanza politica. Dal divieto di mandato al mandato di partito*
Curreri S., *Partiti e gruppi parlamentari nell'ordinamento spagnolo*
Federico V., Fusaro C. (a cura di), *Constitutionalism and Democratic Transitions. Lessons from South Africa*
Fiorita N., *L'Islam spiegato ai miei studenti. Otto lezioni su Islam e diritto*
Fiorita N., *L'Islam spiegato ai miei studenti. Undici lezioni sul diritto islamico*
Palazzo F., Bartoli R. (a cura di), *La mediazione penale nel diritto italiano e internazionale*
Sorace D. (a cura di), *Discipline processuali differenziate nei diritti amministrativi europei*
Trocker N., De Luca A. (a cura di), *La mediazione civile alla luce della direttiva 2008/52/CE*

ECONOMIA

- Ciappei C. (a cura di), *La valorizzazione economica delle tipicità rurali tra localismo e globalizzazione*
Ciappei C., Citti P., Bacci N., Campatelli G., *La metodologia Sei Sigma nei servizi. Un'applicazione ai modelli di gestione finanziaria*
Ciappei C., Sani A., *Strategie di internazionalizzazione e grande distribuzione nel settore dell'abbigliamento. Focus sulla realtà fiorentina*
Garofalo G. (a cura di), *Capitalismo distrettuale, localismi d'impresa, globalizzazione*
Laureti T., *L'efficienza rispetto alla frontiera delle possibilità produttive. Modelli teorici ed analisi empiriche*

- Lazzeretti L. (a cura di), *Art Cities, Cultural Districts and Museums. An Economic and Managerial Study of the Culture Sector in Florence*
- Lazzeretti L. (a cura di), *I sistemi museali in Toscana. Primi risultati di una ricerca sul campo*
- Lazzeretti L., Cinti T., *La valorizzazione economica del patrimonio artistico delle città d'arte. Il restauro artistico a Firenze*
- Lazzeretti L., *Nascita ed evoluzione del distretto orafico di Arezzo, 1947-2001. Primo studio in una prospettiva ecology based*
- Simoni C., *Approccio strategico alla produzione. Oltre la produzione snella*
- Simoni C., *Mastering the Dynamics of Apparel Innovation*

FILOSOFIA

- Baldi M., Desideri F. (a cura di), *Paul Celan. La poesia come frontiera filosofica*
- Barale A., *La malinconia dell'immagine. Rappresentazione e significato in Walter Benjamin e Aby Warburg*
- Berni S., Fadini U., *Linee di fuga. Nietzsche, Foucault, Deleuze*
- Brunkhorst H., *Habermas*
- Cambi F., *Pensiero e tempo. Ricerche sullo storicismo critico: figure, modelli, attualità*
- Cambi F., Mari G. (a cura di), *Giulio Preti: intellettuale critico e filosofo attuale*
- Desideri F., Matteucci G. (a cura di), *Dall'oggetto estetico all'oggetto artistico*
- Desideri F., Matteucci G. (a cura di), *Estetiche della percezione*
- Di Stasio M., *Alvin Plantinga: conoscenza religiosa e naturalizzazione epistemologica*
- Giovagnoli R., *Autonomy: a Matter of Content*
- Honneth A., *Capitalismo e riconoscimento*
- Sandrini M.G., *La filosofia di R. Carnap tra empirismo e trascendentalismo. (In appendice: R. Carnap Sugli enunciati protocollari, Traduzione e commento di E. Palombi)*
- Solinas M., *Psiche: Platone e Freud. Desiderio, sogno, mania, eros*
- Valle G., *La vita individuale. L'estetica sociologica di Georg Simmel*

LETTERATURA, FILOLOGIA E LINGUISTICA

- Bresciani Califano M., *Piccole zone di simmetria. Scrittori del Novecento*
- Dei L. (a cura di), *Voci dal mondo per Primo Levi. In memoria, per la memoria*
- Franchini S., *Diventare grandi con il «Pioniere» (1950-1962). Politica, progetti di vita e identità di genere nella piccola posta di un giornalino di sinistra*
- Francovich Onesti N., *I nomi degli Ostrogoti*
- Frau O., Gragnani C., *Sottoboschi letterari. Sei case studies fra Otto e Novecento. Mara Antelling, Emma Boghen Conigliani, Evelyn, Anna Franchi, Jolanda, Flavia Steno*
- Gori B., *La grammatica dei clitici portoghesi. Aspetti sincronici e diacronici*
- Keidan A., Alfieri L. (a cura di), *Deissi, riferimento, metafora*
- Lopez Cruz H., *America Latina aportes lexicos al italiano contemporaneo*
- Pestelli C., *Carlo Antici e l'ideologia della Restaurazione in Italia*
- Totaro L., *Ragioni d'amore. Le donne nel Decameron*

POLITICA

- Caruso S., *Homo oeconomicus. Paradigma, critiche, revisioni*
- De Boni C., *Descrivere il futuro. Scienza e utopia in Francia nell'età del positivismo*
- De Boni C. (a cura di), *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. 1. L'Ottocento*
- De Boni C., *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. Il Novecento. Parte prima: da inizio secolo alla seconda guerra mondiale*
- De Boni C. (a cura di), *Lo stato sociale nel pensiero politico contemporaneo. Il Novecento. Parte seconda: dal dopoguerra a oggi*
- Gramolati A., Mari G. (a cura di), *Bruno Trentin. Lavoro, libertà, conoscenza*

Ricciuti R., Renda F., *Tra economia e politica: l'internazionalizzazione di Finmeccanica, Eni ed Enel*

Spini D., Fontanella M. (a cura di), *Sognare la politica da Roosevelt a Obama. Il futuro dell'America nella comunicazione politica dei democrats*

Tonini A., Simoni M. (a cura di), *Realtà e memoria di una disfatta. Il Medio Oriente dopo la guerra dei Sei Giorni*

Zolo D., *Tramonto globale. La fame, il patibolo, la guerra*

PSICOLOGIA

Aprile L. (a cura di), *Psicologia dello sviluppo cognitivo-linguistico: tra teoria e intervento*

Barni C., Galli G., *La verifica di una psicoterapia cognitivo-costruttivista sui generis*

Luccio R., Salvadori E., Bachmann C., *La verifica della significatività dell'ipotesi nulla in psicologia*

SOCIOLOGIA

Alacevich F., *Promuovere il dialogo sociale. Le conseguenze dell'Europa sulla regolazione del lavoro*

Becucci S., Garosi E., *Corpi globali. La prostituzione in Italia*

Bettin Lattes G., *Giovani Jeunes Jovenes. Rapporto di ricerca sulle nuove generazioni e la politica nell'Europa del sud*

Bettin Lattes G. (a cura di), *Per leggere la società*

Bettin Lattes G., Turi P. (a cura di), *La sociologia di Luciano Cavalli*

Burroni L., Piselli F., Ramella F., Trigilia C., *Città metropolitane e politiche urbane*

Catarsi E. (a cura di), *Autobiografie scolastiche e scelta universitaria*

Leonardi L. (a cura di), *Opening the European Box. Towards a New Sociology of Europe*

Nuvolati G., *Mobilità quotidiana e complessità urbana*

Ramella F., Trigilia C. (a cura di), *Reti sociali e innovazione. I sistemi locali dell'informatica*

Rondinone A., *Donne mancanti. Un'analisi geografica del disequilibrio di genere in India*

STORIA E SOCIOLOGIA DELLA SCIENZA

Angotti F., Pelosi G., Soldani S. (a cura di), *Alle radici della moderna ingegneria. Competenze e opportunità nella Firenze dell'Ottocento*

Cabras P.L., Chiti S., Lippi D. (a cura di), *Joseph Guillaume Desmaysons Dupallans. La Francia alla ricerca del modello e l'Italia dei manicomi nel 1840*

Cartocci A., *La matematica degli Egizi. I papiri matematici del Medio Regno*

Guatelli F. (a cura di), *Scienza e opinione pubblica. Una relazione da ridefinire*

Massai V., *Angelo Gatti (1724-1798)*

Meurig T.J., *Michael Faraday. La storia romantica di un genio*

STUDI DI BIOETICA

Baldini G., Soldano M. (a cura di), *Nascere e morire: quando decido io? Italia ed Europa a confronto*

Baldini G., Soldano M. (a cura di), *Tecnologie riproduttive e tutela della persona. Verso un comune diritto europeo per la bioetica*

Bucelli A. (a cura di), *Produrre uomini. Procreazione assistita: un'indagine multidisciplinare*

Costa G., *Scelte procreative e responsabilità. Genetica, giustizia, obblighi verso le generazioni future*

Galletti M., Zullo S. (a cura di), *La vita prima della fine. Lo stato vegetativo tra etica, religione e diritto*

Mannaioni P.F., Mannaioni G., Masini E. (a cura di), *Club drugs. Cosa sono e cosa fanno*

