

Ultimi volumi pubblicati in questa collana

- 22 **GEORGE A. AKERLOF - RACHEL E. KRANTON**
ECONOMIA DELL'IDENTITÀ Come le nostre identità determinano
lavoro, salari e benessere
- 23 **PAUL COLLIER**
IL SACCO DEL PIANETA
- 24 **GIAN ENRICO RUSCONI**
COSA RESTA DELL'OCCIDENTE
- 25 **PIERO BEVILACQUA**
ELOGIO DELLA RADICALITÀ
- 26 **JOSEPH S. NYE JR.**
SMART POWER
- 27 **JÜRGEN HABERMAS**
QUESTA EUROPA È IN CRISI
- 28 **MICHAEL SPENCE**
LA CONVERGENZA INEVITABILE Una via globale per uscire dalla crisi
- 29 **CARLO GALLI**
I RILUTTANTI Le élites italiane di fronte alla responsabilità
- 30 **MARCO REVELLI**
I DEMONI DEL POTERE
- 31 **PIERO IGNAZI**
FORZA SENZA LEGITTIMITÀ Il vicolo cieco dei partiti
- 32 **PIETRO REICHLIN - ALDO RUSTICHINI**
PENSARE LA SINISTRA Tra equità e libertà
- 33 **TAMAR PITCH**
CONTRO IL DECORO L'uso politico della pubblica decenza
- 34 **JOCELYN MACLAURE - CHARLES TAYLOR**
LA SCOMMESSA DEL LAICO
- 35 **WENDY BROWN**
STATI MURATI, SOVRANITÀ IN DECLINO
- 36 **BERNARDO SECCHI**
LA CITTÀ DEI RICCHI E LA CITTÀ DEI POVERI
- 37 **KAUSHIK BASU**
OLTRE LA MANO INVISIBILE Ripensare l'economia per una società giusta
- 38 **ULRICH BECK**
EUROPA TEDESCA La nuova geografia del potere

KAUSHIK BASU

Oltre la mano invisibile

RIPENSARE L'ECONOMIA

PER UNA SOCIETÀ GIUSTA

Traduzione di Fabio Galimberti

25/02



Editori Laterza

le tasse spesso non è un'attività compatibile con gli incentivi. Coerentemente con la teoria dei manuali economici, l'evasione fiscale è diffusa in India; in contraddizione con la teoria dei manuali economici, l'evasione fiscale è rara in Norvegia. Questo dimostra quanto vale la teoria dominante e quanto poco si è portuno applicarla in modo indiscriminato.

Le società efficienti, molto più di quanto gli economisti siano disposti ad ammettere, fanno affidamento sull'onestà e integrità dei singoli individui, su codici di comportamento appropriati, sulla capacità di comunicare e sulla presenza di norme sociali favorevoli allo sviluppo economico³². Quando si tratta di elaborare politiche economiche valide, facciamo bene a cercare sistemi di incentivi migliori, ma facciamo male a ignorare che è altrettanto necessario avere un certo tessuto di norme sociali, cultura e integrità personale. Dobbiamo dirottare parte delle energie delle nostre ricerche dallo studio dei metodi per indirizzare individui pienamente egotisti verso un comportamento socialmente ottimale agli sforzi per comprendere in che modo si formano le nostre norme sociali e come apprendere i codici di un comportamento socialmente auspicabile.

A PROPOSITO DELL'INDIVIDUALISMO METODOLOGICO

Alla base di gran parte della teoria economica ortodossa fondata sulla scelta razionale, come detto nel secondo capitolo, c'è un metodo filosofico comune: l'«individualismo metodologico». Come approccio di fondo questo metodo è pregevole sotto molti aspetti, ma quando viene adottato in modo rigido si trasforma in un impedimento, come abbiamo visto nel precedente paragrafo. L'atteggiamento giusto consiste nell'usarlo con misura ed essere pronti a oltrepassare i suoi confini laddove necessario. Per capire come, dobbiamo fare un passo indietro ed esaminare in cosa consiste l'individualismo metodologico.

L'individualismo metodologico è una dottrina delle scienze sociali secondo cui la spiegazione appropriata di ogni regolarità o fenomeno sociale trova fondamento in motivazioni e comportamenti individuali, anche se in alcuni casi può trattarsi di presupposti *ar-ij* (Friedman 1953). In altre parole, secondo questa metodologia i singoli esseri umani sono la base da cui partire per comprendere, *dal basso*, il funzionamento della società, dell'economia e della vita collettiva. Per chi crede con convinzione in questo approccio, una ricerca non fondata su di esso è vista come una fase transitoria, non ancora completa e che dovrebbe essere accompagnata da una vaga sensazione di inadeguatezza da parte del ricercatore³³.

Gli studiosi delle altre scienze sociali normalmente vedono gli economisti come i più ardenti sostenitori dell'individualismo metodologico, e nei rari casi in cui degli economisti hanno preso parte a questo dibattito di solito hanno mostrato di pensarla allo stesso modo. La differenza è che i non economisti lo intendono come una critica, mentre gli economisti lo prendono come un complimento.

A un primo sguardo questa descrizione della scienza economica sembra corretta. Come già detto in precedenza, i manuali di economia quasi sempre cominciano specificando le funzioni di utilità o le preferenze individuali e affermando che gli esseri umani sono razionali nel senso che si comportano in modo tale da massimizzare il proprio utile. Da qui prendono le mosse per spiegare i fenomeni di mercato, le posizioni sull'assistenza sociale e le discussioni sulla crescita economica delle nazioni. Ci sono modelli macroeconomici in cui è impossibile usare come base di partenza unicamente il comportamento individuale, e in questi casi gli economisti ricorrono a definizioni del comportamento aggregato, accompagnandole però quasi sempre con uno sforzo per «completare» il modello con microfondamenta adeguate; e gli addetti ai lavori considerano sempre questi modelli, per certi versi, come qualcosa di ancora incompleto.

Che la scienza economica non sia improntata unicamente all'individualismo metodologico, come presume generalmente sia chi la ammira sia chi la guarda con diffidenza, è un tema su cui tornerò più avanti. Quello che mi preme notare qui è che il dibattito sull'individualismo metodologico è caratterizzato da un sorprendente grado di litigiosità e dà luogo a inimicizie e intrighi: alcuni studiosi di scienze sociali difendono questo metodo a spada tratta, altri lo stigmatizzano come uno strumento finalizzato allo sfruttamento e al mantenimento del sistema vigente; concetti e categorizzazioni si sono moltiplicati nel corso degli anni, aumentando ulteriormente la confusione.

Una delle ragioni di queste controversie è la confusione fra scienza sociale positiva e normativa. Per alcuni studiosi, l'individualismo metodologico implica che è bene lasciare tutto al singolo individuo, ed equivale quindi a una tesi contro l'intervento dello Stato. Friedrich von Hayek e James Buchanan, per esempio, hanno sposato questa linea, e lo stesso hanno fatto alcuni sociologi, convinti che il conservatorismo della scienza economica tradizionale fosse fondato sull'aderenza a questo metodo. Tutto ciò nasce da un errore logico, o meglio dall'incapacità di tener conto della legge di Hume (non si può far derivare una proposizione normativa da un'analisi puramente positiva). Arrow (1994) ha giustamente criticato la tendenza di certi autori a trattare l'individualismo metodologico e l'«individualismo normativo» come due concetti inestricabilmente legati fra loro. Allo stesso modo, i marxisti spesso collegano in modo automatico l'individualismo metodologico a determinate implicazioni etiche, ma, come hanno illustrato con chiarezza John Roemer (1981) e Jon Elster (1982), non è detto che questo collegamento sia fondato. Di seguito tratterò questi due concetti come cose distinte e affronterò l'individualismo metodologico partendo dal presupposto che non contenga nessuna implicazione normativa automatica.

Il termine «individualismo metodologico» è stato usato per la prima volta in inglese nel 1909 da Joseph Schumpeter, traducendo il

termine tedesco che aveva usato nelle sue opere precedenti. Ma questo metodo veniva *praticato* da molto prima, almeno dall'epoca della teoria classica di Smith ([1776] 1937), ed era stato descritto in quanto metodologia esplicita, anche se non con il termine oggi in uso, da Carl Menger ([1883] 1986). Max Weber successivamente elaborò meglio il concetto in un'opera pubblicata postuma (Weber [1922] 1968).

Nel campo della scienza economica sembra che sia stato Menger il primo a propugnare il tema dell'individualismo metodologico. Di sicuro lo sostenne con fervore, liquidando sprezzante la scuola storica degli economisti tedeschi e i loro metodi come obsoleti e infondati. Avanzò l'idea di «un ordine spontaneo» della società, che nasceva dal comportamento atomistico individuale, reminiscenza della mano invisibile di Smith e dell'efficienza dei mercati, risultato di un comportamento razionale ed egoistico da parte degli individui.

In filosofia si opera spesso una distinzione tra individualismo metodologico e «atomismo». Quest'ultimo concetto viene interpretato come una versione più estrema dell'individualismo, in cui è possibile descrivere appieno ogni individuo senza fare riferimento alla società, e spiegare il comportamento sociale semplicemente immaginando di raggruppare gli individui all'interno di una società. Dal momento che i propugnatori di questi concetti non hanno tracciato una terminologia granché accurata, mi asterrò dall'operare raffinate distinzioni e tratterò questi termini contigui come se rappresentassero tutti il *concetto* generale di individualismo metodologico. Probabilmente, inoltre, concetti come questi sono indefinibili per loro stessa natura e vengono interpretati attraverso una combinazione di definizioni approssimative e uso reiterato.

In esposizioni come questa può essere utile prendere in considerazione l'esatto contrario del metodo analizzato, che trova espressione nel concetto di «olismo metodologico», sviluppato (ma non propugnato) dal filosofo John Watkins. L'olismo metodologico si riferisce alla convinzione che esistano «leggi macroscopiche che sono *sui generis* e si applicano al sistema come un tutto organico»

(Watkins 1952, 187) e che il comportamento delle sue componenti debba essere dedotto da esse. In economia, questo implicherebbe cominciare la nostra analisi dichiarando le leggi che governano un'economia aggregata, e magari il comportamento dei prezzi e dei settori industriali, e da qui dedurre come si comportano gli individui e che cosa li motiva. Esponendo la questione in questi termini diventa immediatamente chiaro che l'economia si colloca sull'estremità «individualista» dello spettro.

Dopo un'inondazione iniziale di opere su questo argomento, l'interesse si attenuò. Gli studiosi di scienze sociali, specialmente gli economisti, continuarono a fare ricerca senza preoccuparsi di articolare esplicitamente il metodo usato. Molti ricercatori, in particolare gli economisti, tendevano a considerare che il problema dell'individualismo metodologico fosse un argomento triviale o comunque una disputa che si era già risolta in loro favore. Due o tre saggi molto interessanti, a partire dalla prima metà degli anni Novanta (in particolare Bhargava 1993; Arrow 1994; Davis 2003), misero fine a questa noncuranza diffusa sull'argomento. Rajeev Bhargava sintetizzò diversi punti di vista su questo tema e poi contestò l'orientamento prevalente, in particolare fra gli studiosi di economia, sostenendo che nel descrivere una società o un'economia siamo obbligati a usare concetti che sono *irriducibilmente sociali*. La ragione per cui affermare che determinate credenze e concetti sono ineludibilmente sociali non rischia di scatenare un vespaio è che molti economisti, anche se sostengono di aderire inflessibilmente al principio dell'individualismo metodologico, in realtà usano – e hanno sempre usato – concetti e categorie sociali. Arrow sposò in modo convincente questa posizione, facendo notare che una variabile come il prezzo, in un modello competitivo, è un concetto irriducibilmente sociale: ogni individuo prende il prezzo come qualcosa di dato, ma il prezzo che finisce per prevalere è il risultato delle scelte compiute da *tutti* gli individui. Perciò gli economisti che costruiscono modelli di equilibrio e sostengono di essere individualisti metodologici duri e puri in realtà non lo sono, nel senso

che usano concetti irriducibilmente sociali. Consapevolmente o meno, seguono un metodo che utilizza categorie sociali.

Le tesi controverse sul ruolo dei concetti sociali in economia sono innumerevoli. Una di queste ha a che fare con l'*ammissibilità* di una certa categoria di enunciati delle scienze sociali, come questo: «Il possidente eseguirà l'azione A perché è nel suo interesse di classe fare così». (L'azione A, per esempio, potrebbe essere «rifiutarsi di assumere un servitore che ha lasciato l'impiego presso un altro possidente e si offre di lavorare per questo possidente per un salario basso»). Chiamerò questo enunciato E. L'essenza del contrasto fra economisti neoclassici ed economisti marxisti tradizionali era legata spesso all'*ammissibilità* di simili enunciati. Ci sono molti economisti neoclassici e alcuni politologi (specie quelli appartenenti alla scuola di economia politica positiva) che sono convinti che l'enunciato E non sia ammissibile. C'è anche un piccolo gruppo di autori che sostiene che il marxismo sia compatibile con l'individualismo metodologico e che i comportamenti di classe e di altri aggregati debbano essere fondati idealmente sulle motivazioni e le preferenze individuali (Roemer 1981; Elster 1982).

In ogni caso, a prescindere se l'enunciato E sia sbagliato o meno, la cosa certa è che la corrente dominante del pensiero economico lo considera sbagliato. Per usare un assioma come l'enunciato E, un economista di regola dovrebbe prima convincersi che comportarsi secondo l'interesse di classe è anche nell'interesse *personale* del padrone di casa. Tutto questo non esclude il ricorso alle credenze e ad altri concetti e variabili che sono irrimediabilmente sociali. Non è chiaro se un ricercatore che fa entrambe le cose (cioè che è reticente a spiegare un comportamento individuale unicamente in funzione della sua capacità di servire interessi di gruppo o di classe, ma usa concetti e convinzioni che sono sociali per loro stessa natura) sia o meno un individualista metodologico. È un problema di definizioni e non ha grande importanza. La domanda importante e contestabile è se si debbano usare assunti come l'enunciato E.

A mio parere la scienza economica deve consentire l'uso di assunti di questo genere, se vuole interagire meglio con la realtà. Tornerò su questa tesi controversa al termine del paragrafo. Prima però voglio accennare a due aspetti (importanti ma non fondamentali quanto l'uso di concetti

irrimediabilmente sociali (quali i prezzi) in cui l'economia moderna si discosta dall'individualismo metodologico anche senza usare enunciati come E. Il primo è che quasi tutti i modelli economici usano il concetto di «regole del gioco». Nel duopolio di Cournot le aziende scelgono le quantità e poi aspettano che si formino i prezzi. Nell'oligopolio di Bertrand, le aziende stabiliscono i prezzi e poi aspettano di vedere quali quantità richiede il mercato. Nella maggior parte delle situazioni della vita reale, queste regole si evolvono con il tempo, attraverso processi intrinsecamente sociali. Magari non abbiamo un'idea del tutto chiara di cosa siano questi processi sociali, ma quasi nessuno nega la loro esistenza. Arrow ha enfatizzato questo aspetto, unitamente all'importanza della «conoscenza sociale».

Il secondo, come già accennato, è che tra gli economisti c'è una consapevolezza sempre maggiore della natura endogena delle preferenze individuali. Queste preferenze si evolvono con il tempo e possono essere influenzate da quello che succede nella società in generale. Come riconosceva Veblen (1899) – più o meno nello stesso periodo in cui prendeva forma la teoria economica neoclassica – le preferenze umane per determinati oggetti spesso dipendono da chi altro li consuma: se una star del cinema indossa una camicia firmata, forse sarete disposti a pagare di più per avere quella camicia; se l'élite ama un certo vino, ci saranno persone che *vi faranno piacere* quel vino, e soprattutto ci saranno altre persone che le tratteranno come se fossero membri dell'élite per via del loro gusto in materia di vini. In altre parole, la gente spesso usa le merci per associarsi ad altre persone che usano quelle stesse merci (Frank 1985; Basu 1989). Sono argomenti evidenti (anche se ai tempi di Veblen venivano trascurati) e qualunque economista che non abbia perso la capacità di ragionare a furia di seguire quello che dicono i manuali riconoscerà che questo genere di endogenità delle preferenze è reale. La cosa straordinaria di Schumpeter è che aveva capito (probabilmente in modo abbastanza rudimentale) che riconoscere questo fatto poteva intaccare l'individualismo metodologico della scienza economica. L'economista austriaco (1909, 219) osservava infatti che, data la tendenza degli esseri umani a conformarsi alla società, «ci sarà una tendenza a conferire alle curve di utilità [di ogni individuo] forme analoghe a quelle di altri membri della comunità».

Per capire in che modo tutto questo possa agitare le acque dell'individualismo metodologico, torniamo a un esempio analogo, già citato in precedenza, a proposito della preferenza endogena, e supponiamo che ogni individuo ami indossare jeans se oltre il 60 per cento della popolazione indossa jeans. O, più precisamente, se oltre il 60 per cento della società indossa jeans ogni individuo è disposto a pagare, per averli, più del costo marginale di produzione; in caso contrario, sarà disposto a pagarli meno del costo di produzione. La società a questo punto avrà due equilibri possibili: uno in cui nessuno indossa jeans, e un altro – anche se a immaginarlo fa un po' senso – in cui tutti indossano jeans. In modelli di questo genere c'è un rapporto di circolarità fra il comportamento della società e la preferenza di ogni individuo. Una volta che ci rendiamo conto di questo, non c'è nessun motivo di cominciare la nostra analisi descrivendo le caratteristiche dell'individuo. Magari lo faremo comunque, per la forza dell'abitudine, ma potremmo tranquillamente cominciare prendendo in considerazione un postulato di comportamento sociale, come ad esempio il fatto che il 50 per cento delle persone indossa i jeans. Poi potremmo cercare di capire in che misura ogni individuo preferisce indossare jeans (e dunque quanto è disposto a pagare per acquistare un paio di jeans) e verificare se il postulato sociale iniziale regge: se regge, abbiamo trovato un equilibrio; se non regge (come nell'esempio precedente), allora non è in grado di rappresentare un equilibrio. Questo metodo non ha niente a che fare né con l'individualismo metodologico, né con l'olismo metodologico. È evidente quindi che la scienza economica, via via che diventa più sofisticata, si allontana dall'individualismo puro verso questo tipo di metodologia ibrida.

Ora penso che sia necessario spingerci oltre e affermare che descrivono come l'enunciato E sono parte della realtà: effettivamente gli individui spesso agiscono nell'interesse di quello che considerano il loro gruppo. E spiegare azioni di questo tipo partendo da basi individualistiche non solo non è necessario, ma può essere addirittura sbagliato. Agire nell'interesse del gruppo di solito è qualcosa di innato³⁴. Lo definirò in questo libro «impulso al bene pubblico». Se le persone sono convinte che un certo comportamento, adottato

da tutti gli individui del gruppo, apporterà benefici al gruppo stesso, di solito lo metteranno in atto, anche se farlo singolarmente può avere un impatto positivo limitato sulla società e può rappresentare un costo per quella persona. L'impulso al bene pubblico, quindi, non affonda le sue radici nell'interesse egoistico: dev'essere trattato come un impulso primario. Formulato in questo modo il concetto presenta alcune ambiguità. In che consiste il proprio gruppo? Dopo tutto ogni essere umano appartiene a una serie di gruppi diversi. È chiaro che questo impulso non è privo di ambiguità, al contrario: viene stimolato dal vedere altre persone che lo mettono in pratica e viene raffreddato dal vedere altre persone che fanno gli scroccoli. La soluzione che diamo a questi interrogativi influenza la nostra visione del funzionamento della società. Ma riconoscere il concetto generale dell'impulso al bene pubblico è importante per elaborare politiche economiche valide e per comprendere le ragioni del successo e del fallimento di nazioni e comunità.

Un grosso limite dell'economia neoclassica è la sua incapacità di riconoscere che un individuo generalmente è pronto ad accettare qualche perdita personale per servire gli interessi del gruppo o della comunità a cui appartiene. Questo riconoscimento si va a interporre tra la funzione di utilità di un individuo (quella che misura il benessere dell'individuo) e il suo massimando (quello che l'individuo cerca di massimizzare), e apre la possibilità di un comportamento basato sull'identità, che è comunissimo nella realtà, ma sfugge alla lente degli economisti, troppo concentrati sull'individualismo metodologico. Il sesto capitolo svilupperà questo tema e illustrerà i nuovi margini di analisi che si aprono quando si adotta una metodologia meno ristretta.

A PROPOSITO DELLA CONOSCENZA

Riprendendo un tema che ho accennato alla fine del primo capitolo, voglio richiamare l'attenzione del lettore su un problema

generale a proposito del modo in cui la corrente dominante del pensiero economico cerca di acquisire e usare la conoscenza. Tanta, troppa parte della ricerca di conoscenza degli esseri umani è sciupata dalla convinzione di averla trovata. La nostra ricerca di conoscenza scientifica dovrebbe essere imperniata sull'esitazione e sulla disponibilità a fare un passo indietro, a concedere spazio allo scetticismo. Inoltre dobbiamo riconoscere che l'intuizione e l'informazione acquisita con modalità non scientifiche giocano un ruolo fondamentale nella nostra visione del mondo. Anche quando cerchiamo di mettere insieme i «fatti materiali» del mondo e di abbandonare completamente le fonti «immateriali» della nostra visione della società e dell'economia – la nostra conoscenza intuitiva, come l'ho chiamata prima – ci condanniamo al fallimento. Qui di seguito esporrò nel dettaglio le ragioni per cui assumo questa posizione e lascerò dubbi e scetticismi inespresi ma presenti nel resto del libro.

Non è la *teoria economica* che mi interessa in questa sede, perché la conoscenza che ci offre non è conoscenza del mondo, ma più che altro una serie di equivalenze logiche. Per esempio ci dice cose come: «Se cominciamo con un enorme triangolo rettangolo tracciato su un campo, ed Eva si prende due quadrati, ognuno dei quali ha per lato uno dei due cateti, e Adamo fa lo stesso con l'ipotenusa, l'area posseduta da Adamo sarà identica a quella posseduta da Eva». È un tipo di conoscenza, indubbiamente, ma il mio scopo in questo libro è analizzare criticamente una conoscenza che va al di là delle equivalenze logiche. Partirò quindi da quelle che sono forse le affermazioni empiriche più fondate in economia, derivate di solito da esperimenti controllati o analisi di regressione condotti con «strumenti» accuratamente selezionati²⁵.

Una delle ragioni della popolarità di questo metodo è l'accuratezza delle sue scoperte, ma anche il fatto che una volta che attraverso di esso arriviamo a un risultato, tale risultato è pienamente comprensibile. In un saggio particolarmente brillante scritto adottando questa modalità (Chattopadhyay e Duflo