

IL SUPERAMENTO DELL'*HOMO OECOMICUS* Esigenza filosofica e resistenza dell'*economics*

Simona Pisanelli*

Evidentemente il concetto di interazione è più ampio di quello più ristretto di scambio, soltanto che nei rapporti umani l'interazione appare prevalentemente in forme che permettono di considerarla come scambio
(Simmel 1984, p. 126)

I left off designating myself and others as Utilitarians, and by the pronoun "we" or any other collective designation, I ceased to afficher sectarianism
(Mill 1924, p. 80)

1. In tempi recenti, è fiorita una letteratura interessata a oltrepassare i confini limitati dell'*homo oeconomicus*. Un simile tentativo, proveniente da più fronti (storia, sociologia economica, filosofia) sollecita il superamento della categoria di *homo oeconomicus* o una sua interpretazione che ne oltrepassi i limiti conosciuti.

Il presente lavoro si propone di operare su due livelli:

- ripercorrere brevemente la prima elaborazione milliana dell'*homo oeconomicus*, soffermandoci – nel contempo – sulle riflessioni critiche che lo stesso Mill avanzava nei riguardi dei limiti di tale categoria;
- segnalare la proposta di Benedetta Giovanola che, nel suo *Oltre l'homo oeconomicus. Lineamenti di etica economica*, propone di utilizzare il *capability approach* e il concetto di "ricchezza antropologica" per superare le forme di riduzionismo che emergono dalla categoria dell'*homo oeconomicus*.

2. Risale al 1844 la prima edizione dei *Saggi su alcuni problemi insoluti dell'economia politica* di John Stuart Mill. Ai fini della nostra discussione, interessa in particolare il quinto e ultimo saggio dal titolo *Sulla definizione di economia politica e sul metodo d'indagine ad esso appropriato*, specificando che la sua stesura risale al 1836, pur essendo incluso nella pubblicazione del 1844.

La scelta di concentrare l'attenzione su questo particolare contributo milliano è dettata dal fatto che esso contiene la prima teorizzazione della categoria dell'*homo oeconomicus*, cui Mill giunge solo dopo aver riflettuto – come dice il titolo stesso – sulla *definizione di economia politica*. Seguiamo il suo ragionamento, sintetizzandone i punti-chiave.

L'uomo, in quanto caratterizzato da una natura morale o intellettuale, «può essere oggetto d'indagine filosofica» (Mill 1976, p. 113), un'indagine che può essere condotta a diversi livelli. L'uomo può essere considerato:

* Dottoranda in Teoria e Ricerca sociale, Dipartimento di Storia, Società e Studi sull'Uomo, Università del Salento

- a) «individualmente» o, sarebbe forse più corretto dire “isolatamente”, «come se non esistesse altro essere umano che lui» (*ibidem*);
- b) quando entra in contatto con altri suoi simili;
- c) come membro di una «società» di «esseri umani che cooperano sistematicamente per scopi comuni» (*ibidem*).

A ognuno di questi livelli di posizionamento dell'essere umano corrisponde, secondo Mill, una diversa modalità di approccio scientifico:

- a) l'uomo inteso come semplice individuo non può che essere l'oggetto di studio di una «pure mental philosophy»;
- b) la *filosofia* assume la declinazione *morale* o *etica* laddove rivolge il proprio interesse all'uomo che prova sentimenti come l'affetto, la coscienza, il desiderio di approvazione, in una parola quei sentimenti suscitati in lui dal contatto con gli altri esseri umani;
- c) infine, quando le idee e i sentimenti dell'uomo sono suscitati non solo dal vivere a contatto con i suoi simili, bensì dal perseguire con essi degli scopi comuni, la disciplina più adeguata è l'*economia sociale*.

Vale la pena riportare, anche se un po' lunga, la puntuale descrizione che Mill fornisce di quest'ultimo livello di analisi.

Essa [*economia sociale*] dimostra quali principi della sua natura inducano l'uomo a entrare in uno stato di società; come questa caratteristica della sua condizione agisca sui suoi interessi e sentimenti e attraverso questi sulla sua condotta; come l'associazione tenda progressivamente a diventare più stretta e la cooperazione si estenda a un numero sempre maggiore di scopi; quali siano questi scopi e quali le varietà di mezzi più generalmente adottati per conseguirli; quali siano le varie relazioni che si stabiliscono tra gli esseri umani come conseguenza normale dell'unione sociale; quali siano quelle che si differenziano in diversi stati di società; in quale ordine storico questi stati tendano a succedersi; e quali siano gli effetti di ciascuno sulla condotta e il carattere dell'uomo. [...] La scienza dell'economia sociale abbraccia *ogni parte della natura umana*, nella misura in cui influenza la condotta o la condizione dell'uomo nella società; e perciò può essere chiamata politica speculativa (ivi, p. 114; corsivo mio).

Nella parte finale della citazione, Mill evidenzia la natura olistica dell'“economia sociale” e con un *j'accuse ante litteram*, attribuisce a Jean-Baptiste Say la responsabilità di aver «alterato il significato di un nome che era appropriato per uno scopo particolare [...] per trasferirlo a un oggetto per il quale era facile trovare una denominazione più caratteristica» (ivi, p. 115).

Da Say in poi, in effetti, l'economia politica non sarà più intesa come una disciplina attenta alla condotta umana considerata nella sua interezza. Nel suo approccio, l'uomo appare solamente come «soggetto che desidera possedere ricchezza, e che è capace di giudicare l'efficacia comparata dei mezzi per ottenere questo fine» (*ibidem*). Con ciò si giustifica una categoria come quella dell'*homo oeconomicus* incentrata sul ruolo esclusivo dell'agire economico secondo principi di “utilità”, determinata lungo l'asse scarsità di beni/soddisfazione dei bisogni. L'agire economico, orientato dalla ricerca univoca della maggiore ricchezza possibile, sovrasta qualsiasi altra «passione o motivazione umana». Solo «l'avversione per il lavoro e il desiderio del soddisfacimento presente di costosi piaceri» possono rappresentare un ostacolo a tale ricerca (*ibidem*).

A partire dal desiderio di ricchezza, l'economia politica – così delineata – spiega non solo il comportamento umano rivolto all'acquisizione e al consumo dei beni, bensì tutta una serie di altre attività che gli uomini svolgono vivendo in società:

- accumulano ricchezza e la reimpiegano per produrne altra;

- ratificano, con mutuo accordo, l'istituzione della proprietà;
- stabiliscono leggi per impedire che gli individui si appropriino indebitamente della proprietà altrui;
- determinano consensualmente la divisione del prodotto sotto l'influenza della concorrenza;
- definiscono istituti economici appropriati (moneta, credito, ecc.) per facilitarne la distribuzione.

Le altre motivazioni, che potrebbero essere alla base delle azioni appena elencate, non sono incluse nell'orizzonte analitico della scienza economica e questo porta alla rinuncia ad approssimazioni più realistiche dei fenomeni analizzati. Anche l'osservazione di questi ultimi non può che essere parziale, specie quando il quadro che lo scienziato ha di fronte è caratterizzato da un elevato grado di complessità. Accade, perciò, che alcune cause operanti in casi specifici siano esogene rispetto al campo di osservazione che ci si è posti, oppure che l'approccio utilizzato porti a distogliere lo sguardo dagli elementi causali da analizzare. Il rischio costante è quello di rivolgere l'attenzione a un insieme di cause ristretto sia per numero che per tipologia. Ne conseguono risultati analitici che evidenziano discrepanze tra le spiegazioni avanzate dagli scienziati e la realtà, tanto più ampie e significative quanto più le circostanze sottoposte ad analisi sono parziali. Ovviamente, sottolinea Mill, si tratta di spiegazioni delle scelte a un livello di astrazione molto elevato. Tuttavia, la scienza economica ha gli strumenti per cogliere le cosiddette «cause perturbanti» che possono determinare sia un errore nella spiegazione dei fenomeni sia – conseguentemente – errate valutazioni nel perseguimento degli obiettivi di politica economica. In tal caso, si tratta di superare visioni superficiali e rimediare a esse, inserendo nella prospettiva analitica elementi trascurati in precedenza. Mill insiste sul fatto che questo modello di trattazione che si limita ai “moventi economici” è funzionale rispetto all'esigenza di spiegare l'agire economico degli individui. Nel caso in cui si volessero introdurre moventi di natura diversa, non possono essere superficialmente ricondotti a «cause perturbatrici dell'agire economico» in considerazione del fatto che «la causa perturbatrice è qualche altra legge della natura umana». Si deve semplicemente affermare che «essa non rientra mai nell'ambito dell'economia politica, ma appartiene a qualche altra scienza; e in questo caso l'economista politico puro, colui che non ha studiato altra scienza che l'economia politica, fallirà se tenterà di applicare la scienza alla pratica» (ivi, p. 125).

In altre parole, poiché la categoria dell'*homo oeconomicus* è finalizzata al perseguimento di moventi egoistici, «le conclusioni dell'economia politica [...] sono vere esclusivamente sotto determinate ipotesi» (ivi, p. 120) e, per di più, tali ipotesi non sono affatto utili se «non hanno alcuna somiglianza con [le circostanze] reali» (ivi, pp. 123-4), se tra le une e le altre non esiste alcun ponte logico.

Sarebbe interessante, qui, comprendere quali sono le «determinate ipotesi» che Mill aveva in mente, quelle ipotesi «in cui vengono prese in considerazione solo cause generali, cause comuni all'intera classe dei casi presi in considerazione» (ivi, p. 120). La risposta non è chiaramente esplicitata da Mill in questo saggio, ma la si può individuare altrove.

Nel *Sistema di logica deduttiva e induttiva* (1843¹), Mill osserva che gli economisti del suo tempo assumevano la ricerca della ricchezza come legge naturale umana prevalente ovunque, mentre ciò era vero solo per Gran Bretagna e Stati Uniti (Mill 1996, p. 1201).

¹ Dalla data di pubblicazione può sembrare che la *Logica* di Mill sia antecedente al saggio *Sulla definizione di economia politica e sul metodo d'indagine ad esso appropriato*. Si ricordi, invece, che quest'ultimo – pur essendo pubblicato nella raccolta del 1844 – risale al 1836.

Una conferma a tale osservazione appare nel secondo volume del suo *Essay on Economics and Society* (1851), dove afferma che «political economy, in the narrower sense – [is] an exposition of the working of existing economical laws, of the causes by which the amount and distribution of the produce of labour are *determined under the conditions* of the *present social organization*» (Mill 1967, p. 12; corsivo mio). Perciò, l'*homo oeconomicus* al centro della riflessione scientifica è definito sulla base del modello del cittadino britannico del suo tempo.

È evidente dunque la messa a fuoco dei limiti della categoria dell'*homo oeconomicus*, enfatizzati da Mill.

Quando, nel 1845, inopinatamente, J.S. Mill decide di scrivere i *Principles of Political Economy with some Applications to Social Philosophy*, egli ritiene l'economia politica una *forma di conoscenza parziale e storico-relativa*: parziale perché isola un nucleo di relazioni – quelle produttive e distributive – dal tessuto unitario dei fenomeni sociali; storico-relativa perché si riferisce ad uno stadio dell'evoluzione sociale – quello dominato dallo scambio, dalla concorrenza e dalla accumulazione – che non domina ovunque, né costituisce il punto di approdo ineluttabile, o desiderabile, dello sviluppo della società (Becattini 1983, p. 9; corsivo mio).

Infine, appare insostenibile a Mill la pretesa di validità universale di un'economia politica determinata da uno specifico contesto storico-sociale, rappresentato dalla Gran Bretagna del suo tempo, anche se tale idea era stata da lui condivisa in precedenza, a causa dell'influenza subita dal padre James.

Non casualmente, questo approccio critico emerge anche nel saggio sull'*Utilitarismo* che, in base alla notizia che ne dà la figliastra Helen Taylor, è stato scritto tra il 1850 e il 1858 (in un periodo successivo rispetto alle opere precedentemente citate). In tale saggio, John Stuart Mill insiste sulla necessità di arricchire l'utilitarismo di ispirazione benthamita con elementi di tipo qualitativo, che oltrepassino la dimensione analitica meramente quantitativa.

Pur partendo dalla definizione secondo la quale per felicità si intende «soddisfacimento dei piaceri e sicurezza contro i dolori» (Bentham 1970, p. 74) e l'infelicità è identificata col dolore e la privazione del piacere, Mill non accetta l'idea che la valutazione dei piaceri passi esclusivamente attraverso considerazioni quantitative². A tale proposito, scrive: «se di due piaceri ce ne è uno per il quale tutti, o quasi tutti, coloro che hanno fatto l'esperienza di entrambi hanno una decisa preferenza, senza tener conto di alcun sentimento di obbligazione morale nel preferirlo, ebbene, quello è il piacere più desiderabile» (Mill 1981, pp. 59-60).

Questa considerazione basterebbe, di per sé, a indicare la maggiore complessità del concetto di utilità adottato da Mill rispetto a quello teorizzato da Bentham³. Tuttavia, vale la pena proseguire sulla scia del suo ragionamento per cogliere ulteriori elementi di ricchezza antropologica che egli riconosce all'essere umano, il quale dimostra di preferire – qualora gli sia data l'opportunità di scegliere tra vari stili di vita – quello che richiede «facoltà più elevate». L'uomo si distingue dagli altri animali come la felicità si differenzia dalla pura soddisfazione: preferisce accedere a quello

² Jeremy Bentham attribuisce a tutti i piaceri una completa omogeneità (si veda, a tale proposito Lecaldano 1986, p. 8) e pone «tutti gli interessi, ideali, aspirazioni e desideri sullo stesso piano, e tutti rappresentabili come preferenze, forse di diverso grado d'intensità, ma per il resto da trattare nello stesso modo» (Sen – Williams 2002, p. 14).

³ Bentham definiva il «principio di utilità» come «quel principio che spinge ad approvare una qualsiasi azione a seconda della sua tendenza ad aumentare o diminuire la felicità delle parti il cui interesse è in questione» (Bentham 1970, pp. 11-2).

stile di vita che, pur richiedendo – magari – maggiore sforzo, gli assicura quel grado di dignità cui sente di non poter rinunciare.

A ciò Mill aggiunge la necessità di considerare una valenza sociale dell'utilitarismo che ne superi la dimensione esclusivamente egoistica:

I regard utility as the ultimate appeal on all ethical questions; but it must be utility in the largest sense, grounded on the permanent interests of man as a progressive being. Those interests, I contend, authorize the subjection of individual spontaneity to external control only in respect to those actions of each which concern the interest of other people (Mill 1977, p. 70).

L'etica utilitarista raggiunge la perfezione solo quando si fa «agli altri quello che vorremmo fosse fatto a noi stessi» e quando si riesce ad «amare il prossimo come noi stessi». Per pervenire a tale grado di perfezione, si dovrebbe operare su due livelli:

- il sistema legislativo e quello organizzativo di una società dovrebbero spingere la felicità e l'interesse del singolo a entrare, quantomeno, in armonia con quelli generali (ruolo della *legge*);
- educazione e opinione corrente (che, è risaputo, sono in grado di influenzare il carattere umano⁴) dovrebbero fare in modo che nella mente di ogni essere umano si crei un'associazione tra la sua singola felicità e il bene generale (ruolo della *morale*).

Si vede bene, dunque, come il tentativo di “arricchire” l'utilitarismo, superando il modello di riduzionismo scientifico implicito nella categoria dell'*homo oeconomicus*, sia un'acquisizione consolidata del Mill maturo che supera la sua adesione al benthamismo degli anni giovanili.

3. L'utilitarismo resta, invece, ancora oggi, il *framework* di riferimento per l'economia *mainstream*, che postula il singolo individuo come perfettamente razionale e in grado di massimizzare la propria funzione di utilità, accrescendo il proprio benessere. L'idea dell'*homo oeconomicus*, perciò, resiste alla base della teoria dominante e ne orienta le prospettive analitiche.

L'approccio e i risultati analitici determinati dalla categoria di *homo oeconomicus* sono messi in discussione da Benedetta Giovanola, che contrappone alla “pochezza” utilitaristica quella forma di “ricchezza antropologica” che già Marx, nei *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, annunciava con la sua formula della «ricchezza dei bisogni umani», pensabile solo in una dimensione di socialità (pluralità di dimensioni umane, prevalente componente socio-relazionale, dinamismo tale per cui l'individualità non è già data, ma dipende dal continuo tradurre in pratica, da parte dell'uomo, le sue potenziali capacità).

Il punto di riferimento di Giovanola è il *capability approach* sia nella versione proposta da Amartya Sen sia in quella di Martha Nussbaum.

Pur rifacendosi entrambi allo stesso approccio, i due autori rivelano un orientamento leggermente diverso: il primo è approdato all'idea di *capability* nel corso dei suoi studi sullo sviluppo e sulla povertà, ritenendo che tale approccio fosse rilevante per analisi di confronti

⁴ Sull'influenza che la società di appartenenza può esercitare sul cittadino, Mill scrive anche nel suo saggio *On liberty* che «there needs protection also against the tyranny of the prevailing opinion and feeling, against the tendency of society to impose, by other means than civil penalties, its own ideas and practices as rules of conduct on those who dissent from them; to fetter the development and, if possible, prevent the formation of any individuality not in harmony with its ways, and compel all characters to fashion themselves upon the model of its own. There is a limit to the legitimate interference of collective opinion with individual independence; and to find that limit, and maintain it against encroachment, is as indispensable to a good condition of human affairs as protection against political despotism» (Mill 1977, p. 63).

interpersonali in grado di superare i tradizionali strumenti soprattutto, dal punto di vista qualitativo; la seconda pone, come scopo primario dell'approccio l'esame di principi costituzionali fondamentali che siano validi come base solida per una «teoria parziale della giustizia».

Nonostante le differenze, i contributi di entrambi sono proposti da Giovanola (forse con una certa preferenza per la declinazione nussbaumiana) come utili alla definizione di un nuovo modello antropologico, che si sostituisca all'*homo oeconomicus* e alla sua immagine assolutamente razionale e auto-interessata.

Nel quadro analitico tradizionale, il modello dell'*homo oeconomicus* e il concetto standard di razionalità restano strettamente intrecciati tra di loro, si rafforzano e si giustificano a vicenda, dal momento che l'uno non sarebbe tale se non fosse caratterizzato dall'altro e la razionalità perfetta, a sua volta, non troverebbe altra applicazione e realizzazione se non nell'*homo oeconomicus*.

Secondo Giovanola esistono punti deboli nell'uno e nell'altro concetto: «secondo la teoria economica neoclassica, la razionalità, in economia, consiste nella massimizzazione della propria funzione di utilità (espressa in termini di preferenze individuali gerarchicamente individuate tra loro) sotto un vincolo di disponibilità di risorse» (Giovanola 2012, p. 19). A sua volta, l'*homo oeconomicus* è l'«individuo esclusivamente auto-interessato, orientato alla massimizzazione dell'interesse personale e perfettamente conscio delle conseguenze delle sue scelte» (ivi, p. 21).

L'agente, dunque, si può definire razionale se, e solo se, è in grado di rappresentare le sue preferenze tramite le funzioni di utilità ordinale e se compie delle scelte che massimizzano la suddetta utilità.

Il grande impedimento a questa idea di razionalità sorge dalla mancanza di informazioni complete⁵. Il primo a introdurre il concetto di *bounded rationality* nelle scelte economiche e nell'elaborazione dei processi decisionali è Herbert A. Simon. A metà degli anni Cinquanta, egli suggeriva che l'analisi della razionalità dovesse riguardare non solo gli esiti della decisione (razionalità *sostanziale*), ma anche le procedure utilizzate dalle persone per prendere le decisioni (razionalità *procedurale*)⁶. In contrapposizione alla razionalità perfetta postulata dall'economia neoclassica, Simon afferma che le decisioni dell'uomo sono influenzate da una serie di premesse: i limiti oggettivi della conoscenza, la componente emotiva, l'impossibilità di prevedere tutte le conseguenze e l'incapacità di considerare contemporaneamente tutte le possibili alternative quando le variabili in gioco sono troppe. In tali condizioni non è raro che si scelga seguendo il criterio della sufficienza piuttosto che quello, meno concreto, della massima efficienza. Non sono da meno, nel condizionare le scelte individuali, la disposizione mentale e la formazione culturale del soggetto, nonché i suoi condizionamenti sociali e quelli delle organizzazioni in cui opera.

Questi ultimi elementi permettono di spostare la nostra riflessione su un altro livello. La teoria economica, infatti, prevede non solo di definire il benessere in termini individuali, ma anche collettivi. Il benessere di tutti coinciderebbe con quella «situazione in cui non è possibile migliorare il benessere di un individuo senza peggiorare il benessere di un altro» (ivi, p. 22); costituisce, cioè,

⁵ Alla razionalità limitata, si contrappone oggi un'altra possibile situazione, altrettanto problematica. Le persone che devono accontentarsi di mezzi scarsi da impiegare per raggiungere fini alternativi sono, spesso, investite da un flusso di «informazioni asimmetriche [...], tecnologie mediatiche, [...] messaggi manipolatori, strategie della conquista dell'attenzione o della generazione di disattenzione, oggetti progettati per conquistare gli utilizzatori non solo con le funzioni che svolgono ma anche con i *significati* che trasmettono» (De Biase 2012, p. 161; corsivo mio).

⁶ Cfr. H.A. Simon, A Behavioral Model on Rational Choice, in "Quarterly Journal on Economics", 1955, n. 69, pp. 88-118; trad. it. di A. Menichetti, Un modello comportamentale di scelta razionale, in H.A. Simon, Causalità, razionalità, organizzazione, il Mulino, Bologna, 1985.

la situazione più efficiente, non la più equa, secondo il principio dell'ottimo paretiano. Ne consegue che «distribuire piaceri e sofferenze in modo anche molto disuguale è azione moralmente doverosa, qualora essa si presenti come alternativa in una situazione in cui ogni altra azione che comporta una distribuzione meno disuguale di piacere o sofferenza produce un minore totale di felicità». Tale principio ha attirato su di sé le critiche di quanti rimproverano all'utilitarismo di non prendere «nella dovuta considerazione le persone umane come esseri separati e autonomi, capaci di formare e perseguire un proprio piano di vita, permettendo o addirittura esigendo il sacrificio di certi per il bene di altri» (Pontara 1986, p. 70).

Se il problema della distribuzione non viene affatto affrontato dalla maggior parte degli economisti *mainstream*, risulta, invece, centrale nell'analisi di A. Sen.

Secondo Sen, la razionalità economica può essere intesa come «sistematico uso della ragione» (Sen 2005, p. 8) o come «necessità di far sì che le scelte di ognuno rispettino i requisiti della ragione» (ivi, p. 25). Ne deriva che l'uomo dotato di ragione non può limitarsi a esaminare aspetti meramente quantitativi⁷, quando si appresta a prendere una decisione. Per quanto possa mettere in atto un comportamento massimizzante, dice Sen, alla sua base vi sono anche obiettivi e valori fondamentali che, se sottoposti a un'attenta analisi critica, rivelano un individuo molto più complesso e sofisticato di quello assunto dalla teoria economica.

Per dare conto di questa complessità umana, e mostrare che «i moventi umani non sono solo egoistici» (Giovanola 2012, p. 42), Sen ricorre a due concetti: quello di *sympathy* (simpatia), di chiara provenienza smithiana, e quello di *commitment* (obbligazione).

Nella *Teoria dei sentimenti morali* (1759), Smith definiva la simpatia come il «nostro sentimento di partecipazione per qualunque passione» (Smith 1995, p. 84), avendo cura di distinguere i vari tipi di passioni: quelle che «derivano dal corpo» sono certamente quelle che suscitano un minor grado di simpatia; le «passioni asociali», come il risentimento e l'odio, dovrebbero sempre essere attenuate rispetto al livello che raggiungerebbero naturalmente se non le si disciplinasse; «passioni sociali» (generosità, umanità, gentilezza, compassione, amicizia reciproca e stima, le affezioni sociali e benevole in genere) sono quelle che raccolgono la massima simpatia dallo spettatore indifferente; infine, le «passioni egoistiche», che ci inducono a provare maggiore simpatia sia per le grandi sofferenze che per le grandi gioie⁸.

Ora, se si guarda all'individuo quando è nella posizione di attirare, più che provare, la simpatia altrui, vi si può intravedere «una massimizzazione della propria utilità attraverso il ricorso a preferenze "altruistiche", in quanto la considerazione dell'effetto che le proprie azioni hanno sugli altri potrebbe essere motivata dalla volontà di essere accettati socialmente» (Giovanola 2012, p. 42). Questo ragionamento porta Giovanola a considerare il concetto di *sympathy* come compatibile con l'idea neoclassica di utilità, diversamente da quanto accadrebbe con il secondo concetto seniano, il *commitment* o *obbligazione*, che – se posto alla base del comportamento – non lo renderebbe egoistico⁹:

il *commitment*... indicando una obbligazione morale che muove all'azione in virtù di principi dotati di valore in sé e non strumentalmente indirizzati al raggiungimento di risultati (in termini di benessere),

⁷ Questione che aveva già affrontato J.S. Mill, come si ricordava sopra.

⁸ Si veda, a tale proposito "I gradi delle diverse passioni in accordo con l'appropriatezza" (Parte I, Sezione II) in Smith 1995, pp. 111-38.

⁹ Per la distinzione tra simpatia e obbligazione, si veda Sen 2006b.

sfuggirebbe completamente a questa logica, poiché implica lo scrutinio dei propri valori e obiettivi, i quali hanno una portata etica che trascende il semplice interesse e benessere individuale (*ibidem*).

Con riferimento a questo specifico aspetto del dibattito (*sympathy vs commitment*), chi scrive nutre delle perplessità. Innanzi tutto, la *sympathy* non pare riconducibile *tout court* all'approccio neoclassico standard, né giustificherebbe l'*homo oeconomicus* nella sua indifferenza rispetto alla società. Smith afferma che l'uomo agisce in un certo modo, non solo perché spinto dalla volontà di essere accettato socialmente e per conquistare la simpatia altrui, ma anche perché vuole essere davvero meritevole della lode ricevuta dagli altri membri della società, a seguito della sua azione:

Desiderarla [la lode] quando è realmente dovuta non è altro che desiderare che ci venga reso un fondamentale atto di *giustizia*. L'amore per la giusta fama, per la vera gloria, anche solo in se stesso, e *indipendente da qualsiasi vantaggio* ne possa derivare, è degno anche di un uomo saggio (Smith 1995, p. 264; corsivo mio).

Per quanto riguarda il *commitment*, Giovanola afferma che l'obbligazione muoverebbe all'azione «in virtù di *principi dotati di valore in sé*». (Giovanola 2012, p. 42; corsivo mio). Le domande che qui ci si pone sono due: i principi possono avere valore in sé? Essi possono assumere portata etica se non sono riferiti ad "altri"? Un'analisi *critica* di valori e obiettivi può dirsi tale se è condotta rispetto agli individui sociali coi quali si condividono spazi e esperienze di vita, dai quali ci si aspetta – ragionevolmente – l'approvazione sociale. Come fa notare Mary Douglas, «la persona è prima di tutto un essere sociale e il suo bisogno primario è interagire con altre persone» (Douglas 1995, p. 19).

In un saggio di qualche anno fa, il cui titolo è *La ragione prima dell'identità* (1999), Sen afferma – in effetti – che «la comunità e le persone con le quali ci identifichiamo e a cui ci associamo hanno una grande influenza nel formare la nostra conoscenza e il nostro modo di leggere la realtà, nonché i nostri principi etici e le nostre norme di comportamento» (Sen 2011, p. 6). Non nega, quindi, l'influenza esercitata dall'identità sociale sulla vita delle persone, sebbene guardi con una certa preoccupazione a questo aspetto, soprattutto quando viene adottato come criterio alla base di teorie «incredibilmente radicali»¹⁰. Il rischio sarebbe, secondo l'autore, quello di non accettare alcun criterio di razionalità che si discosti, in qualche modo, da quello che la comunità di appartenenza delle persone, alle quali è richiesto di fare delle scelte, adotta come proprio. La conseguenza estrema può essere la suddivisione del «mondo intero in piccole isole, ognuna al di fuori degli ambiti normativi delle altre» (ivi, p. 8), da cui può derivare una problematica comprensione reciproca tra culture diverse.

A questo proposito, Martha Nussbaum – nella sua versione del *capability approach* – propone di ricorrere a una forma di «universalismo sensibile al pluralismo» (Nussbaum 2001, p. 21), un universalismo, cioè, che sia compatibile con il particolarismo. Si tratta di riconoscere l'importanza, per ogni singolo individuo, di esercitare le proprie capacità e scegliere lo stile di vita che preferisce, pur cercando di assicurare a tutti, in qualsiasi momento, i «requisiti minimi di dignità umana» (Giovanola 2012, p. 64). Operando in questo senso, secondo la filosofa statunitense, è possibile stilare una lista di «capacità universali» che siano valide una volta e per sempre, in qualsiasi società.

Tale procedimento suscita condivisibili perplessità:

¹⁰ Il riferimento è alle teorie con marcata impronta comunitarista.

this list seems to me an expression of sensitiveness, lifestyle, education, personal environment of the philosopher, and not something that could be considered an objective truth, and as such acceptable by everybody sufficiently clever and endowed with a normal conception of morality (all words expression of very not-objective concepts) (Villani 2012, p. 236).

L'orientamento della Nussbaum è prossimo, almeno parzialmente e più di quanto non lo sia quello di Sen, alla teoria della giustizia sociale di John Rawls¹¹. Come spiega Stuart Hampshire, la teoria rawlsiana prevede un numero ristretto di «sceglitori razionali», i quali sarebbero in grado di «riconoscere un certo insieme di principi che costituiscono un primo schema di istituzioni giuste, in quanto evidentemente ragionevoli», dopo aver preso in considerazione «fatti interamente generali, non parziali, sulla natura umana». In questo modo, una «scheletrica idea di giustizia» può essere universalmente accettata dagli uomini razionali di tutti i tempi e di tutti i luoghi, indipendentemente dalla varietà di interessi e sentimenti che, in un dato tempo e in un dato luogo, rappresentano specifici fattori culturali (Hampshire 2002, pp. 187-8).

Il nodo da sciogliere non è di poco conto. E, infatti, è esattamente questo il punto nevralgico che vede contrapporsi i due principali teorici del *capability approach*. Sen non accetta il “congelamento” di una lista di capacità universali, proprio alla luce della critica alle teorie comunitariste cui si accennava poc'anzi. Se anche è possibile affermare che certi tipi di capacità siano più importanti di altri (si ricordi, a tal proposito, la definizione che dà Mill del «piacere più desiderabile»), l'individuazione dei fondamentali per ogni singola società deve passare attraverso il processo che egli ha denominato *public reasoning*: «nel caso di funzionamenti e di capacità [...], l'assegnazione dei pesi deve essere fatta in termini di valutazioni *esplicite*, basate sui valori prevalenti di una data società» (Sen 2006a, pp. 54 ss).

L'impressione di chi scrive è che si continui a sostare nel limbo, paralizzati dal rischio di cedere, da una parte, al peso eccessivo dell'identità sociale, dall'altra, a quello che Mill definiva *dispotismo morale* (imposizione alla maggior parte degli individui di un numero ristretto di desideri, definiti ragionevoli da una minoranza).

4. Resta la difficoltà di trovare la giusta proporzione e la giusta composizione tra la dimensione individuale (lo stesso Sen si rifà all'*individualismo smithiano*) e la società entro cui il singolo vive. Ma è proprio questo elevato grado di complessità che rende ancora più inadeguato l'inspiegabile attaccamento di gran parte degli studiosi dell'economia a una figura ideal-tipica come quella dell'*homo oeconomicus*: essa ha come principale difetto quello di aver smesso da tempo di essere uno strumento *ideale*, appunto, di misurazione della realtà, quell'accentuazione unilaterale di alcuni caratteri rispetto ai quali è compito dell'analista accorto capire quanto l'individuo concreto sia teoricamente rappresentato.

Sarebbe, tuttavia, ingiusto e intellettualmente poco onesto se, anche in un contributo analitico sintetico come il presente, non si desse conto del fatto che, «orfani della fede utilitaristica» (De Biase 2012, p. 161), almeno una parte dei nuovi economisti condanna il riduzionismo scientifico che ha portato l'economia a imporsi come predominante nel panorama delle scienze sociali, eludendo ogni confronto con esse.

¹¹ J. Rawls, *Una teoria della giustizia*, Feltrinelli, Milano, 1982.

Come avverte Stefano Zamagni, «è ormai diffusa la consapevolezza del fatto che il riduzionismo in economia rappresenta il principale ostacolo all'ingresso di nuove idee nel discorso economico; rappresenta cioè una forma pericolosa di protezionismo nei confronti di tutto ciò che di innovativo proviene da altri saperi» (Zamagni 2012, p. 53). È così, per esempio, che la disciplina economica si distacca nettamente da quella sociologica, contrapponendo l'*homo oeconomicus* all'*homo sociologicus*: è così che, tra le «due agenzie che determinano il mercato» (come le chiamava Mill), la «competizione», tipica della società moderna, continua a scalzare e a relegare nell'angolo la «cultura» che era certamente predominante nelle società pre-capitalistiche.

Se, però, si combatte il riduzionismo e si tenta di uscire da questo, ci si rende conto che la «cultura» e tutte le attività specifiche che essa rende socialmente perseguibili non potranno mai essere completamente rimpiazzate dalla competizione, la quale non è applicabile a determinati ambiti della vita, tutt'oggi ignorati dall'economia *mainstream*¹².

Per questo, sarebbe utile tornare alla concezione «storica» che avevano gli economisti classici. Essi analizzavano comportamenti effettivi, dati nel tempo e nello spazio, nel quadro di uno schema analitico che si poneva al di là dell'idea ristretta di razionalità che informa il sapere sociale contemporaneo. Ricorrevano – come ha sottolineato Sylos Labini – a quell'approccio logico-storico «elaborato dal fondatore della teoria economica moderna, Adam Smith» il quale «specialmente nel terzo libro della sua grande opera¹³ fa riferimento alla storia non per fini descrittivi, ma per fini analitici e interpretativi; anzi la sua intera opera si fonda su una combinazione intima fra storia e teoria» (Sylos Labini 2004, p. 115).

¹² Il riferimento è all'azione volontaria, all'azione reciprocante e alle varie pratiche del dono. Si consulti, almeno, il recentissimo volume collettaneo AA.VV., *Del cooperare. Manifesto per una nuova economica*, Apogeo, Milano, 2012.

¹³ L'opera di Adam Smith alla quale si fa riferimento è *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, 1776.



Riferimenti bibliografici

- Becattini G., *Introduzione a Mill J. S., Principi di economia politica*, a cura di G. Becattini, UTET, Torino, 1983
- Bentham J. (1789), *Introduzione ai principi della morale e della legislazione*; ed. it. a cura di E. Lecaldano, UTET, Torino, 1998
- De Biase L., *Economia del comunicare* in AA.VV., *Del cooperare. Manifesto per una nuova economia*, Apogeo, Milano, 2012, pp. 151-71
- Douglas M., *Di fronte allo straniero. Una critica antropologica delle scienze sociali* in “il Mulino”, 1995, n. 1, pp. 5-24
- Giovanola B., *Oltre l’omo oeconomicus. Lineamenti di etica economica*, Orthotes Editrice, Napoli, 2012
- Hampshire S., *Moralità e convenzione* in A. Sen – B. Williams, *Utilitarismo e oltre. Giustizia, benessere, diritti nell’era del mercato globale*, Net, Milano, 2002, pp. 185-200
- Lecaldano E., *L’utilitarismo contemporaneo e la morale* in Lecaldano E. – Veca S., *Utilitarismo oggi*, Laterza, Roma-Bari, 1986, pp. 3-32
- Marx K. (1844), *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, prefaz. e traduz. Di N. Bobbio, Einaudi, Torino, 1968
- Mill J.S. (1843), *Sistema di logica deduttiva e induttiva*, Vol. II, ed. it. a cura di M. Trincherò, UTET, Torino, 1996
- Mill J.S. (1844), *Saggi su alcuni problemi insoluti dell’economia politica*, ed. it. a cura di S. Parrinello, Isedi, Milano, 1976
- Mill J.S. (1850-8), *Utilitarismo*, ed. it. a cura di E. Musacchio, Nuova Casa Editrice, Bologna, 1981
- Mill J.S. (1851), *Essay on Economics and Society* in Id., *The Collected Works of John Stuart Mill, Volume V - Essays on Economics and Society Part II*, ed. J. M. Robson, University of Toronto Press, London, 1967
- Mill J.S. (1859), *On liberty*, Penguin Books, Bungay, 1977
- Mill J.S. (1873), *Autobiography*, Columbia University Press, New York, 1924
- Nussbaum M.C. (2000), *Diventare persone. Donne e universalità dei diritti*, trad. it. di W. Mafezzoni, il Mulino, Bologna, 2001
- Pontara G., *Utilitarismo e giustizia distributiva* in Lecaldano E. – Veca S., *Utilitarismo oggi*, Laterza, Roma-Bari, 1986, pp. 61-96
- Rawls J. (1971), *Una teoria della giustizia*, trad. it. di U. Santini, a cura di S. Maffettone, Feltrinelli, Milano, 1982



- Sen A.K. – Williams B. (1982), *Introduzione: utilitarismo e oltre* in Id., *Utilitarismo e oltre*, cit., pp. 5-30
- Sen A.K. (1977), *Sciocchi razionali* in Id., *Scelta, benessere, equità*, a cura di S. Zamagna, trad. it. di F. Delbono, G. Gozzi e V. Denicolò, il Mulino, Bologna, 2006b, pp.157-61
- Sen A.K. (1999), *La ragione prima dell'identità* in Id., *La ricchezza della ragione. Denaro, valori, identità*, prefaz. di S. Zamagni, il Mulino, Bologna, 2011, pp. 3-29
- Sen A.K. (2002), *Razionalità e libertà*, il Mulino, trad. it. di D. Antiseri, Bologna, 2005
- Sen A.K., *La felicità è importante ma altre cose lo sono di più* in Bruni L. – Porta P. L. (a cura di), *Felicità e libertà. Economia e benessere in prospettiva relazionale*, Guerini e Associati, Milano, 2006a, pp. 39-58
- Simmel G. (1900) *La filosofia del denaro*, a cura di A. Cavalli – L. Perucchi, UTET, Torino, 1984
- Simon H.A., *A Behavioral Model on Rational Choice*, in “Quarterly Journal on Economics”, 1955, n. 69, pp. 88-118; trad. it. di A. Menichetti, *Un modello comportamentale di scelta razionale*, in H.A. Simon, *Causalità, razionalità, organizzazione*, il Mulino, Bologna, 1985
- Smith A. (1759), *Teoria dei sentimenti morali*, trad. it. di S. Di Pietro, introduz. e note di E. Lecaldano, Bur, Milano, 1995
- Smith A. (1776), *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, trad. it. Di F. Bartoli, C. Camporesi e S. Caruso, Isedi, Milano, 1976
- Sylos Labini P., *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*, Laterza, Roma-Bari, 2004
- Villani A., *Social justice and capability approach. A note on theses of Amartya Sen and Martha Nussbaum about the importance of pursuing goals of social justice through the capability approach* in “Rivista Internazionale di Scienze Sociali”, 2012, n. 2, pp. 225-237
- Zamagni S., *Economia del dono* in AA.VV., *Del cooperare. Manifesto per una nuova economia*, Apogeo, Milano, 2012, pp. 51-71