

Alcune riflessioni (anche umanistiche) sul concetto di razionalità della Teoria Economica

Gianmaria Martini, Eddo Rigotti, Rudi Palmieri

L'obiettivo di questo contributo è quello di analizzare in modo critico il concetto di razionalità tipico della Teoria Economica (TE).¹ In quest'ottica è doveroso sottolineare immediatamente che l'oggetto del campo di studio della TE è il comportamento umano, che genera fatti economici. Per questo motivo è fondamentale affrontare il problema della razionalità economica partendo da un approccio multidisciplinare, in cui concezioni tipiche degli economisti si intrecciano con quelle degli studiosi di discipline umanistiche. Quanto presentato in questo lavoro è appunto, un primo esito di questo confronto.

Gli economisti, se preoccupati del significato culturale e sociale della loro disciplina (oltre che del rigore scientifico) non possono non tendere a delineare modelli che rispondano ad una concezione dell'uomo che ne rispetti l'integrità, ossia la totalità dei fattori che lo costituiscono. Questa prospettiva porta a percepire, nella razionalità normalmente ipotizzata nella TE, un forte rischio di riduzionismo. Il concetto di *homo oeconomicus*, che largamente prevale, sembra ridurre e sfigurare l'immagine di uomo che trovano formulata nella cultura a cui fanno riferimento e che verificano nella loro esperienza.

Gli umanisti sottolineano appunto che il riferimento ad una concezione ricca dell'uomo e del suo destino ha rappresentato spesso l'istanza che ha permesso loro di problematizzare le concezioni dominanti. Ad esempio nelle scienze linguistiche, ad una visione riduttiva del linguaggio, interpretato come un generatore di messaggi dove al soggetto è riconosciuto il ruolo meccanico di terminale di un programma (l'uomo è parlato dalla lingua), è stata preferita una concezione del linguaggio come strumento – nel senso dell'*Organon* aristotelico – di cui l'essere umano si avvale per prendere posizione entro la sua comunità e per elaborare, interagendo con gli altri essere umani, il proprio intervento sulla realtà. In questo senso, una adeguata comprensione della sfera economico-finanziaria nell'ambito delle dinamiche profonde dell'essere umano sembra essere dunque un requisito fondamentale per la TE.

Per comprendere i rischi di riduzionismo nella attuale concezione della razionalità economica è interessante vedere la struttura concettuale della TE così come essa viene presentata agli studenti di Economia. Dato il loro enorme numero la TE diventa quasi un costume di pensiero. Essa si presenta come una scienza sociale, ossia una scienza che punta a spiegare dei fenomeni sociali, ed in questo è affine alla psicologia, alla sociologia, alle scienze politiche; essa si distingue, tuttavia, sia per l'oggetto che per il metodo che adotta. Oggetto della TE non è il comportamento economico degli esseri umani nella sua concretezza e articolazione, ma è un preciso punto di vista su questo comportamento, ossia la scelta in condizioni di scarsità. L'attività economica è tale in quanto soggetta a tempo e capacità di spesa che vincolano il soggetto economico nel suo impiego di risorse scarse: tipicamente lavoro, capitale fisico/umano, materie prime, che, proprio perché scarse, risultano insufficienti a produrre beni e servizi per soddisfare i bisogni delle persone. A fronte di una popolazione mondiale sempre più numerosa e di una quantità di risorse – specialmente di materie prime – limitate, diventa fondamentale, per poter soddisfare i bisogni per la sopravvivenza degli esseri umani, impiegare tali risorse ottenendone il massimo rendimento.

¹ La TE viene normalmente suddivisa in due grandi ambiti: la Macroeconomia, che studia gli aggregati economici (crescita del sistema, disoccupazione, inflazione, scambi con l'estero, bilancio dello stato e politiche economiche, banche centrali e politiche monetarie, ecc.), e la Microeconomia, che analizza singoli aspetti dei fenomeni economici (le decisioni di consumo, l'adozione di una tecnologia, le politiche competitive, la formazione del prezzo in un mercato, il progresso tecnologico, ecc.)

Da quanto appena detto emergono due nozioni cardine della TE che meritano un approfondimento: *bisogno e scarsità*. La TE sostiene che il soggetto economico è essenzialmente un portatore di bisogni e che, per soddisfare tali bisogni, ha a disposizione risorse (purtroppo) scarse.

Partiamo dal concetto di *bisogno*. Nel suo uso convenzionale, la parola *bisogno* ha una connotazione piuttosto fisiologica: bisogno di mangiare e bere, bisogno di dormire, bisogno di cure, e così via. È *bisogno* una necessità che l'individuo subisce e a cui, al massimo, può sforzarsi di resistere, riducendone il soddisfacimento. Quando si ha un bisogno, la libertà umana è quasi determinata – e quindi ridotta – verso un comportamento predisposto: nutrirsi, coricarsi, curarsi... In questa prospettiva, il comportamento economico prende la forma di una reazione, pressoché meccanica, ad una situazione insoddisfacente e fastidiosa affinché questa cessi di esistere. Se, da una parte, questa visione sembra poter, almeno parzialmente, spiegare quelle decisioni economico-finanziarie “necessarie”, come il pagamento di spese, bollette, multe, ecc.. essa si rivela incapace di dare ragione di fenomeni tipicamente “imprenditoriali”: fondare un'azienda, investire in un fondo pensione, ma anche esistenziali, come la scelta delle famiglie di risparmiare soldi nel presente per avere la possibilità, al tempo opportuno, di comprare la casa, di mandare i figli all'università...

Proviamo a paragonare la parola *bisogno* con un altro concetto, apparentemente molto simile, ma che, in realtà, nasconde una concezione di *uomo* profondamente diversa: *desiderio*. Certamente, possiamo parlare ancora di “desiderio di mangiare e bere”. Tuttavia, notiamo che quest'ultima espressione porta in sé un significato assai più complesso del “bisogno di nutrirsi”. Una persona a cui brontola lo stomaco perché non mangia da dieci ore sente giustamente il bisogno di mangiare; il desiderio di mangiare ha luogo, invece, non solo quando si ha fame, ma quando, ad esempio, si vuole gustare un cibo particolare, o il proprio piatto preferito, o accompagnare ad una pietanza un buon bicchiere di vino, o, ancora di più, quando si vuole condividere una cena con gli amici, in una trattoria tipica, per un'occasione speciale. Il desiderio, dunque, porta con sé un progetto, un ideale. Il desiderio è ciò che innesca l'azione umana, ovvero l'intervento libero, quindi responsabile e consapevole, di un agente sulla realtà presente per realizzare uno scopo, corrispondente ad uno stato di cose nuovo, non ancora presente, tuttavia possibile. Un bisogno porta l'essere umano ad eliminarne le cause (ad esempio si beve per non aver più sete), mentre un desiderio spinge l'essere umano all'azione, cioè al movimento creativo che cambia la realtà, rendendola più corrispondente al soggetto stesso, a ciò che, in ultimo, realizza la sua felicità. Non è un caso che gli economisti aziendali, interessati ai processi concreti dell'economia piuttosto che alla teoria, accostino al bisogno proprio il desiderio (si veda, ad esempio, Airoldi, Brunetti, Coda, “Corso di Economia Aziendale”, Il Mulino, 2005).

Il secondo concetto, punto fermo della TE, è la scarsità delle risorse. Al fondo, tale concezione assume che la ricchezza, l'insieme dei beni economici, sia un dato, non modificabile. È il concetto di torta fissa da spartire (quella che i teorici della negoziazione chiamano appunto *fixed pie*), da cui si sviluppa un'idea ridotta di competizione: ciò che uno acquisisce è tolto ad altri. Questa idea è all'origine dell'invidia. Invidioso è colui che davanti alla ricchezza altrui è convinto che gli altri possiedono un certo bene “perché l'hanno tolto a lui”. La parola competizione deriva dal latino *cum-petere*, cioè puntare, insieme ad un altro, ad una cosa per possederla. Ci sono in realtà due modi con cui si può interpretare la competizione, ovvero, usando la metafora sportiva, la *partita* e la *gara*. Nella prima (si pensi ad una partita di calcio, di tennis, di pallacanestro...), effettivamente, se una squadra vince, l'altra perde. Si tratta di un gioco a somma zero (vale qui l'idea di torta fissa) a cui possiamo applicare il famoso detto “*mors tua, vita mea*”. Diverso il discorso per la gara (una corsa di automobilismo, una gara di ciclismo, di atletica leggera, di nuoto...), soprattutto per quella a cronometro. In questo secondo tipo di competizione ogni concorrente deve far del suo meglio per vincere, per arrivare primo, ma non necessariamente un buon risultato ottenuto dai rivali coincide con una perdita. Anzi, è possibile ottenere una situazione finale di reciproca soddisfazione (rappresentata simbolicamente nello sport dalla metafora del podio). La partita ha a che fare con l'eliminazione dell'avversario, la gara con l'emulazione.

Purtroppo, nella TE l'idea di competizione è confinata a quella della partita: quello che un'impresa vince, è perso dalle altre. L'obiettivo dell'imprenditore sembrerebbe coincidere con la massimizzazione del profitto con implicita l'ipotesi che si desidera essere monopolisti. In realtà, molti imprenditori dimostrano comportamenti di natura diversa, che si lasciano spiegare in modo più pertinente da un'idea di competizione come emulazione².

Queste considerazioni, tipiche della TE, hanno diffuso nel corso del Novecento una certa concezione antropologica che pretende di sostenere che ciò che muove l'azione umana non è il desiderio come descritto sopra, bensì il risentimento verso il potere, ossia verso chi occupa una fetta invidiata di una torta, cioè verso chi possiede ricchezza e ne impedisce una più equa distribuzione.

Ancora una volta, è l'idea di ricchezza come un dato non modificabile a indurre una posizione di questo tipo. La ricchezza, al contrario, non è la precondizione, ma il risultato frutto dell'operare umano. Il bene – anche quello economico – è sempre esito dell'operosità dell'uomo. Ancora una volta l'etimologia ci viene in aiuto. *Opera* ha a che fare con *opes*, che significa risorsa; operare vuol dire, quindi, creare risorse. Tornando al concetto di desiderio, le risorse sono create come ponte per il compimento dei desideri dell'uomo. Emerge un'idea positiva e non risentita di ricchezza, per cui essa è continuamente in evoluzione, per effetto dell'opera dell'uomo messa in moto dai suoi desideri.

Queste considerazioni ci ricordano la riflessione di Aristotele, il quale distingueva tra beni incondizionati – la virtù e la giustizia – ritenuti assoluti, cioè sempre positivi in quanto fini; e beni strumentali, la cui bontà si misura in funzione dei beni assoluti, che essi permettono di realizzare. I beni strumentali sono la salute, la forza fisica, la ricchezza, la capacità organizzativa (oggi diremmo il *management*) e, infine, la capacità di creare consenso. Il Filosofo valorizzava l'idea della ricchezza come un bene. In poche parole, la ricchezza può certamente essere utilizzata male; tuttavia è indispensabile per fare il bene.

Una critica che viene avanzata, in particolare dagli aziendalisti, alla TE riguarda la sua astrattezza, ovvero la sua insistenza a circoscrivere la realtà entro un modello, che non rappresenterebbe adeguatamente la realtà. Per descrivere l'approccio modello-centrico della TE, si usa spesso raccontare la seguente barzelletta:

Tre naufraghi - un economista, un ingegnere e un fisico - si trovano su un'isola deserta con una lattina di fagioli, ma senza apriscatole. Si chiedono in che modo potrebbero aprirla. Ingegnere: colpiamo la lattina con un sasso. Fisico: accendiamo un fuoco per scaldare la lattina per aumentare la pressione esterna e farla esplodere. Economista: ipotizziamo di avere un apriscatole ..."

Insomma, il metodo della TE sarebbe pertinente soltanto per un mondo simulato e risulterebbe inutile per spiegare i fenomeni concreti del mondo reale. In effetti, il metodo utilizzato dalla TE è la formulazione di un modello, ossia una rappresentazione semplificata della realtà. I modelli possiedono quindi necessariamente un certo grado di astrazione, in quanto utilizzano, per esaminare un certo fenomeno ed identificare delle leggi generali che lo governano, delle ipotesi semplificatrici. Facciamo un esempio per chiarire. Si vuole studiare come nel mercato immobiliare si forma il prezzo. Per farlo si costruisce un modello: le persone vengono divise in due gruppi, gli acquirenti, che compongono la Domanda del mercato, e i venditori, che definiscono l'Offerta del mercato. I pilastri del modello sono due ipotesi semplificatrici: 1) ogni individuo sceglie la migliore alternativa a sua disposizione; 2) il prezzo si aggiusta liberamente fino al punto in cui Domanda ed Offerta sono uguali. L'esempio illustra le semplificazioni della realtà operate dal modello: nel

² Si legga, a questo proposito, il contributo di Snehota alla riflessione sul mercato, visto non come generatore meccanico di prezzi, quest'ultimo risultato della competizione fra gli attori economici, ma come un sistema complesso di relazioni interpersonali di lungo termine fondate sulla reputazione e sulla fiducia reciproca. (Snehota, I. 2004. "Perspectives and theories of markets", in Håkansson, H., Harrison, D., Waluszewski, A. (Eds), *Rethinking Marketing: Developing a New Understanding of Markets*, John Wiley & Sons, Chichester, pp.15-32)

mondo reale il mercato immobiliare è decisamente più complesso, perché suddiviso in tantissimi sottomercati, perché l'informazione disponibile sulla qualità degli immobili non è perfetta, perché gli acquirenti non conoscono tutti gli immobili disponibili, ecc. Il modello traccia soltanto un comportamento ideale, ossia pensa ad un mondo molto più semplice rispetto a quello reale. Inoltre l'esempio evidenzia che sono necessarie delle ipotesi per poter giungere a delle conclusioni. Si assume che il prezzo si aggiusti finché Domanda ed Offerta non sono uguali. Nella realtà invece osserviamo che molto spesso il prezzo è rigido, perché i venditori non sono disposti a ridurlo.

Tutti i modelli della TE (anche quello del precedente esempio) sono fondati su una ipotesi di razionalità: le persone vengono genericamente rappresentate come "individui", che si assume agiscano in modo razionale. La razionalità della TE è peraltro "meccanica": l'individuo ha obiettivi predefiniti dalla teoria (ad esempio il suo benessere) ed è determinato nel tentativo di raggiungerli. Questo significa che l'obiettivo dell'individuo è il benessere individuale, allora la sua razionalità consiste esclusivamente nel compiere quelle scelte che lo massimizzano. Se il fine esclusivo è il profitto dell'impresa, la razionalità consiste meccanicamente nell'adottare quelle scelte che lo massimizzano.

Una TE, puramente razionale ed astratta, che si limiti a disegnare un modello e persino pretenda che la realtà di adatti a tale modello, non solo risulterà riduttiva e inefficace ma soprattutto pericolosa. Lo nota cinicamente Stephen Ross, professore di Economia Finanziaria al MIT, quando, analizzando una serie di fallimenti e scandali finanziari, conclude che "una cieca adesione a una particolare teoria o strategia [un modello, ndr.] è una caratteristica centrale di tutte le batoste finanziarie" proprio perché "purtroppo accadono eventi negativi che non erano stati previsti dalla teoria" (Ross, "Forensic Finance. Enron ed altri", *Rivista di Politica Economica*, nov-dic. 2002.)

Tornando al tema del riduzionismo nella TE, va precisato che esso non risiede tanto nell'importanza data alla dimensione razionale quanto nella concezione di ragione, intesa semplicemente come un insieme di procedimenti logici volti a garantire la coerenza. Una visione di questo tipo è parziale e può essere pericolosa. Parziale perché molto spesso la ragione è sfidata da una realtà complessa e non immediatamente evidente, per cui un approccio fondato su modelli si rivela insufficiente a risolvere le problematiche complesse dell'esistenza umana. Vi sono, cioè, decisioni e scelte che gli individui non possono prendere solo sulla base di concetti magari legittimi ma costruiti prescindendo dalle esperienze reali: sposarsi, iscriversi ad una facoltà, avere un figlio, cambiare abitazione, creare un'impresa, assumere/licenziare un dipendente, reinvestire/distribuire gli utili, ecc... L'approccio dell' *homo oeconomicus* non ha strumenti sufficienti per trattare simili (fondamentali) aspetti della vita umana ed economica e corre il rischio di dover ammettere che questo tipo di decisioni non riguardano direttamente la ragione, ma chiamano in causa sentimenti, sensazioni, percezioni o, magari, costrizioni e dipendenze. La visione riduzionista della ragione è, dunque, persino pericolosa, poiché separa il cuore umano, con i suoi desideri, dalla capacità umana di sostenere criticamente, di dare le ragioni, in una parola di *argomentare*, le proprio scelte.

La razionalità economica rischia di mettere in gioco la ragione solo nella forma della coerenza. In questa prospettiva, un modello coerente, per quanto astratto e riduttivo rispetto alla realtà, può auto-justificarsi. Un oggetto così complesso, pluristratificato e finanche spesso ambiguo come lo è il comportamento umano, che implica la libertà dei soggetti e il loro riferimento a sistemi di valori enormemente diversificati e ad esperienze individuali irriducibilmente differenziate, richiede da sempre un esercizio della ragione più complesso e flessibile, più capace di cambiarsi per aderire al nuovo, all'imprevisto, più capace di riformularsi affinando la propria strumentazione concettuale, più capace di percepire la rilevanza dei fattori in gioco. È richiesto non

il semplice esercizio della razionalità ma il dispiegarsi della ragionevolezza, che implica la razionalità ma la eccede³.

Quanto espresso in questo contributo non ha l'obiettivo di sminuire la rilevanza degli studi condotti, in più di un secolo di storia, nell'abito della TE. È infatti innegabile che le discipline economiche hanno prodotto numerosi benefici per la società, permettendo un uso più razionale delle risorse, introducendo metodologie per valutare la produttività degli impieghi, l'efficacia delle politiche di intervento dei governi e delle banche centrali, sottolineando l'importanza di fenomeni rilevanti e pervasivi legati ai comportamenti adottati nei vari mercati. Benefici ottenuti coniugando un vivace confronto intellettuale tra le varie scuole di pensiero ad un crescente rigore metodologico.

Le riflessioni sinteticamente presentate in questo articolo rappresentano piuttosto un invito a riconsiderare il concetto, astratto ed idealizzato, di *homo oeconomicus*. Secondo la TE neoclassica, si tratterebbe di un individuo puramente "razionale", perfettamente informato e, soprattutto, egoista, interessato cioè a perseguire il suo esclusivo interesse. Proprio la nozione di *interesse* (oltre che di ragione) è oggetto qui di un grave riduzionismo. In latino, il termine *interesse* si compone di tre parole *inter, res, esse*, mettendo così a fuoco il rapporto tra "me" e la realtà. O meglio: chiede di vedere in rapporto a qualsiasi evento o ipotesi di evento quanto abbia a che fare con la "mia cosa", in che misura per me cambi. In altre parole, interessa ciò che interviene nella mia realtà e la modifica. Giustamente la nozione di interesse viene legata alla razionalità, poiché agisce razionalmente - nel proprio interesse - colui che realizza ciò che modifica positivamente la sua realtà. La riduzione del concetto di razionalità economica sta, da questo punto di vista, nella lettura meschina della mia realtà, dei confini di "ciò che è mio", che esclude la possibilità di realizzare indirettamente la propria felicità attraverso l'impegno entro un'interazione in cui si realizza anche la felicità dell'altro.

³ Si veda Rigotti, E. e S. Greco. 2005. *Introduzione all'Argomentazione*. Argumentum eLearning Module. www.argumentum.ch.