

DIZIONARIO DI ECONOMIA CIVILE

INTRODUZIONE

di Luigino Bruni e Stefano Zamagni

1. Perché un nuovo dizionario di economia e soprattutto di economia civile? La domanda è tutt'altro che retorica. L'espressione "economia civile", infatti, è bensì entrata, ormai da qualche tempo, nel dibattito scientifico oltre che nel circuito mediatico, ma con significati plurimi, spesso confliggenti. C'è chi la confonde con l'espressione "economia sociale" e chi invece ritiene che economia civile altro non sia che un modo diverso, più antico, di chiamare l'economia politica. Vi sono poi coloro che la identificano con il variegato mondo delle organizzazioni *non profit* e addirittura coloro che vedono l'economia civile come un progetto intellettuale che si oppone all'economia solidale. Fraintendimenti e incomprensioni del genere non solamente rendono disagevole il dialogo tra chi è portatore di visioni legittimamente diverse del mondo; quel che più è grave è che la non conoscenza di cosa sia l'economia civile, anziché indurre all'esercizio di saggia umiltà intellettuale, finisce sovente con l'alimentare pregiudizi ideologici e col giustificare chiusure settarie. Un primo obiettivo assegnato a questo Dizionario è allora quello di fare chiarezza, spiegando termini ed elucidando concetti che – presenti nel lessico economico fino ad un paio di secoli fa – sono oggi letteralmente scomparsi.

C'è poi una seconda esigenza specifica che, ci auguriamo, questa opera collettanea riesca a soddisfare: dare conto del perché le relazioni interpersonali non possono continuare a restare fuori del nucleo duro della ricerca economica e quindi portare argomenti forti a favore dell'accoglimento in economia di un paradigma ermeneutico diverso da quelli oggi in uso, quello relazionale. Il Dizionario canta in coro con opere che vedono impegnati studiosi di paesi diversi, ma che trovano negli italiani il gruppo più numeroso e, in un certo senso, di riferimento. La cosa non deve meravigliare solo si consideri che quello delle relazioni interpersonali è uno dei temi centrali della tradizione di pensiero dell'economia civile, una tradizione prettamente italiana che ha dominato la scena fino alla seconda metà del Settecento. Gli autori dei lemmi non condividono le medesime tecniche di analisi né avanzano una proposta unitaria circa il modo di trattare la relazionalità come categoria di discorso economico.

Tuttavia, un elemento li accumuna tutti: la presa d'atto che lo scienziato sociale non fa un buon servizio a sé e soprattutto alla società se continua ad ignorare la relazione intersoggettiva nella spiegazione dei fatti economici. È veramente paradossale, ad esempio, che una disciplina come l'economia che da sempre, fin dai suoi albori disciplinari, si occupa in maniera essenziale di rapporti tra uomini che vivono in società (si pensi all'attività di produzione di beni e servizi; alle scelte di consumo; agli scambi di mercato; all'assetto istituzionale e così via) non abbia avvertito la necessità – salvo rare eccezioni – di fare i conti con l'intersoggettività.

C'è senza dubbio anche lo studio dei rapporti tra uomo e natura nell'agenda dell'economista, ma non si potrà certo sostenere che la cifra del discorso economico stia in questo tipo di studio. A meno che si voglia ridurre l'economia ad una sorta di ingegneria sociale; che si voglia cioè portarla fuori del novero delle "moral sciences".

2. Una precisazione è qui opportuna, a scanso di equivoci. È fondamentale distinguere tra interazioni sociali e relazioni interpersonali: mentre in queste ultime, l'identità personale dei soggetti coinvolti è costitutiva della relazione stessa, le interazioni sociali, così come esse vengono studiate nella letteratura sul capitale sociale, possono essere anonime e impersonali.

Un esempio di Robert Putnam aiuta bene a comprendere la differenza. L'aumento del numero di iscritti alle organizzazioni della società civile non necessariamente si accompagna ad una crescita del grado di partecipazione attiva alla vita e alle decisioni delle organizzazioni medesime. Lo statistico registrerà allora che lo stock di capitale sociale è aumentato, ma ciò non potrà essere preso a significare che è automaticamente migliorata la qualità delle relazioni interpersonali.

Il punto è importante e merita una sottolineatura. Che l'uomo sia un animale sociale è affermazione che nessuno ha mai posto in dubbio (se si accetta forse Hobbes). Ma la socievolezza della natura umana, intesa come orientamento positivo verso altri esseri umani, è altra cosa.

Adam Smith è stato tra i primi ad avvertire che l'interazione sociale non necessariamente postula, né genera, la socialità, e dunque che se tutto ciò che interessa all'economista è lo studio dei meccanismi di mercato non v'è alcun bisogno di assumere che gli agenti abbiano motivazioni socialmente orientate. Perché si possa spiegare *come* funziona il mercato è sufficiente presupporre un'unica disposizione negli agenti economici, quella «a trafficare, barattare e scambiare una cosa per l'altra» – come ha scritto Adam Smith. E così è stato nella ricerca economica – salvo sporadiche eccezioni – nel corso degli ultimi due secoli. Teorie quali quella dei contratti, dell'organizzazione d'impresa, dei prezzi, delle forme di mercato e altre ancora non hanno alcun bisogno di scomodare la categoria di persona: basta l'individuo ben informato e razionale.

Oggi, però, si è arrivati al punto in cui anche il più "distaccato" degli economisti deve ammettere che se si vogliono aggredire problemi affatto nuovi delle nostre società, quali: l'aumento endemico delle disuguaglianze, lo scandalo della fame, la ricorrenza di crisi finanziarie di vaste proporzioni, l'irrompere dei conflitti identitari che si aggiungono ai ben noti conflitti di interesse, il benessere e malessere lavorativo, i paradossi della felicità, la sostenibilità dello sviluppo, le organizzazioni, ecc., non è più possibile che la ricerca si autoconfini in una sorta di limbo antropologico.

Occorre prendere posizione scegliendo il punto di osservazione dal quale scrutare la realtà. Diversamente, la disciplina economica continuerà anche a dilatarsi e ad accrescere il proprio apparato tecnico-analitico, ma se non esce dalla sua autoreferenzialità sarà sempre meno capace di far presa sulla realtà e quindi sempre meno capace di suggerire linee efficaci di azione. Nessuno può negare che questo è il vero rischio cui va incontro, oggi, la scienza economica e, in un certo senso, anche la scienza sociale in generale.

Per timore di esporsi nei confronti di una precisa opzione antropologica, non pochi economisti preferiscono rintanarsi nella sola analisi, dedicando crescenti risorse intellettuali all'impiego di sempre più raffinati strumenti logico-matematici. Ma mai potrà esserci un *trade-off* tra rigore formale del discorso economico – che tuttavia è indispensabile – e la sua capacità di spiegare, cioè di interpretare i fatti economici. Anche perché mai si dimentichi la realtà del c.d. "circolo emeneutico" e cioè che la produzione di sapere economico, mentre va a plasmare o modificare le mappe cognitive degli attori economici, interviene anche sul loro apparato disposizionale e sul loro sistema motivazionale – ovvero sul loro carattere, come Alfred Marshall, alla fine dell'Ottocento, si esprimeva.

Quanto a dire che le teorie economiche sul comportamento umano influenzano, tanto o poco, presto o tardi, il comportamento stesso e pertanto non lasciano immutato il loro campo di studio. Ecco dunque il secondo obiettivo che abbiamo desiderato assegnare a questo Dizionario: contribuire a far sì che la scienza economica riesca a superare il forte riduzionismo di cui va soffrendo. Ciò che rappresenta sia il principale ostacolo all'ingresso di nuove idee nella disciplina, sia una forma pericolosa di protezionismo nei confronti non solo della critica che sale dai fatti, ma anche di tutto ciò che di innovativo proviene dalle altre scienze sociali.

3. Vi è, infine, un terzo obiettivo che ci siamo proposti di conseguire con questa opera: aprire l'economia, vale a dire trovare spazio nello studio economico alla categoria del dono e dell'azione gratuita. Non è infatti concepibile che in società che si dicono aperte una sola impostazione teorica

– quella del *mainstream* – debba ricevere la quasi totalità degli spazi di ricerca e delle attenzioni culturali. E ciò pur di fronte al generale riconoscimento che l'applicazione della logica dell'*homo oeconomicus* al comportamento umano tende a suscitare una profonda sensazione di incongruità. In primo luogo, con la realtà stessa che quella logica vorrebbe spiegare. I processi economici sono basicamente processi di interazione tra gli uomini. Non è dunque vero che le merci si producono solamente a mezzo di merci – per riprendere il titolo della celebre opera di Piero Sraffa – ma anche a mezzo di relazioni intersoggettive che coinvolgono persone dotate ciascuna di specifica identità e non solo di interessi da tutelare. Ora, il contratto, mentre costituisce un valido strumento per la soluzione dei conflitti di interesse, esso si dimostra del tutto inadeguato per affrontare le questioni – oggi sempre più numerose – connesse ai conflitti di identità.

Ma c'è un secondo livello di incongruità, ancora più profondo, che mette conto evidenziare. A prescindere dal fatto che i contratti sono spesso incompleti (per via dell'informazione imperfetta e delle asimmetrie informative) il paradigma dell'*homo oeconomicus* si limita, da Pareto in poi, a prendere in considerazione solamente ciò che è oggettivamente osservabile. Con il che le emozioni, le credenze, i valori, le rappresentazioni simboliche hanno rilevanza solamente indiretta, per la parte che incide sui comportamenti. Unicamente i risultati che discendono da quelle azioni sono d'interesse per il *mainstream*. Una tale scelta di campo viene spesso giustificata con la considerazione che poiché, in una economia di mercato, l'agente economico è sovrano e quindi libero di esprimere qualsiasi tipo di preferenza, non vi sarebbe alcun bisogno di preoccuparsi delle motivazioni o delle disposizioni sottostanti le sue scelte. (È in ciò la giustificazione, in economia, del consequenzialismo come dottrina etica). Le cose però non stanno affatto in questi termini.

Infatti, al fondo della teoria economica dominante sta una costruzione che attiene non alla dimensione pratica – cioè alla filosofia seconda, come si esprimeva Aristotele – ma alla dimensione ontologica – cioè alla filosofia prima. Si tratta di una costruzione che rinvia ad una precisa visione del mondo, quella dell'individualismo assiologico. È questa la vera infrastruttura filosofica su cui poggia l'assunto di *homo oeconomicus*.

Ecco perché la riduzione dell'esperienza umana alla dimensione “contabile” della razionalità strumentale (cioè al modello della *rational choice*) non è soltanto un atto intellettuale: è in primo luogo una fallacia metodologica.

Non si può far credere che la scelta dell'*homo oeconomicus* sia dettata da considerazioni di natura empirica o di comodità analitica. Perché ciò non è vero come documenta sia l'economia sperimentale sia l'evidenza empirica. Ma soprattutto perché l'assunto di individualismo ha la natura dell'asserto ontologico che, in quanto tale, va giustificato proprio su tale piano. La vera questione è dunque quella dell'allargamento di una qualunque accezione sostenibile della razionalità all'intelligenza del senso sociale del comportamento, che non può prescindere da una sua precisa contestualizzazione spaziale, temporale e culturale. La ragione profonda di questo insoddisfacente stato di cose è a nostro parere dovuta al fatto che la teoria economica ufficiale si è focalizzata su una descrizione del comportamento umano pressoché interamente centrata sulle finalità di tipo *acquisitivo*. Da un punto di vista economico, il comportamento umano è rilevante nella misura in cui serve a far ottenere agli individui “cose” (beni o servizi) che ancora non hanno e che possono aumentare significativamente il loro grado di benessere. Pertanto, è razionale l'uomo che sa come “procurarsi ciò che gli serve”. Che la nozione di razionalità possa comprendere una accezione *esistenziale* e che questa possa entrare in conflitto più o meno radicalmente con la dimensione acquisitiva del comportamento è questione che il *mainstream* non riesce a tradurre sensatamente in un orizzonte di senso economico.

C'è dunque bisogno di passare dall'*homo oeconomicus* all'*animal civile* e dunque di far posto al principio di gratuità dentro (non *a latere*) la teoria economica. La forza del dono non sta nella cosa donata o nel *quantum* donato – così è invece nella filantropia o nell'altruismo – ma nella speciale qualità umana che il dono rappresenta per il fatto di essere relazione. È pertanto lo specifico

interesse a dar vita alla relazione tra donatore e donatario a costituire l'essenza dell'azione donativa, la quale può bensì coltivare un interesse, ma questo ha da essere un interesse *per* l'altro, mai un interesse *all'*altro. È in ciò il *valore di legame*, terza categoria di valore che si aggiunge alle altre due: il valore d'uso e il valore di scambio. Dilatare l'orizzonte culturale della ricerca economica fino ad includervi il valore di legame è oggi la sfida intellettuale che gli autori di questo Dizionario hanno inteso raccogliere.

....