



FACOLTÀ DI ECONOMIA  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA  
SEDE DI FORLÌ

**Corso di Laurea in Economia  
delle Imprese Cooperative  
e delle Organizzazioni Nonprofit**

Per la ripresa del dialogo tra Economia ed Etica

Stefano Zamagni

**Working Paper n. 27**  
**gennaio 2006**

in collaborazione con



**Stefano Zamagni**

Dse, Università di Bologna

*Informazioni :*

Facoltà di Economia di Forlì - Corso di Laurea in Economia delle Imprese Cooperative e delle ONP  
Tel. 0543-374620 – Fax 0543-374618 e-mail: [nonprofit@spfo.unibo.it](mailto:nonprofit@spfo.unibo.it) website: [www.ecofo.unibo.it](http://www.ecofo.unibo.it)

1. Quale tipo di relazione esiste tra economia e etica? Entrambe le discipline si occupano del comportamento umano, ma con diversità di intenti: l'economista è alla ricerca di quei principi che *spiegano* le interazioni di soggetti che vivono in società e che riguardano la produzione, lo scambio, il consumo, etc. di beni e servizi (con tutto ciò che questo implica); l'eticista si occupa dei principi capaci di *giustificare* perché certi modi di interazione, piuttosto che altri, sono giusti, benefici o desiderabili. Ne deriva che se è vero che le spiegazioni dell'economista non ci dicono se il comportamento umano che egli studia è eticamente giustificabile, del pari vero è che le giustificazioni dell'eticista non ci dicono se il comportamento che egli studia è economicamente esplicabile. Si deve allora concludere che tra economia e etica non c'è collegamento alcuno, come non pochi degli studiosi di entrambi i campi ancor'oggi ritengono? Non proprio - si sostiene - perché entrambe le discipline, in quanto interessate al comportamento di agenti razionali, fanno appello alla categoria di razionalità.

L'economia spiega le interazioni sociali assumendo l'esistenza di individui razionali *nel senso* di individui che massimizzano una qualche funzione obiettivo sotto vincoli; l'etica giustifica le interazioni sociali a partire dall'assunto che gli individui sono razionali *nel senso* che conformano il proprio comportamento a standard di condotta universalmente accettabili. E dunque le spiegazioni dell'economista valgono a mostrare che certi tipi di interazione, piuttosto che altri, sono razionalmente giustificati; le giustificazioni dell'eticista, invece, servono a mostrare che certi pattern di interazione sono razionalmente comprensibili o esplicabili. Si noti, tuttavia, la diversità. Mentre la nozione di razionalità dell'economista è ben definita, cioè ben circoscritta – massimizzazione di una funzione obiettivo sotto vincoli –, non altrettanto può dirsi per quella dell'eticista. Può trattarsi della razionalità pratica di cui parla I. Kant a proposito dei principi universalmente accettabili, oppure della razionalità utilitaristica di J. Bentham, oppure ancora della razionalità comunicativa di cui si è occupato J. Habermas e così via.

Quest'ultima osservazione vale a darci conto della posizione di predominio, entro le scienze sociali, dell'economia, la quale è riuscita, nel corso dell'ultimo secolo, a colonizzare gli ambiti di indagine tradizionalmente riservati alle altre scienze sociali. Come ha scritto Hirshleifer, muovendosi sulla scia di Gary Becker: “Vi è una sola scienza sociale. Ciò che conferisce all'economia il suo potere imperialistico è che le nostre categorie analitiche – scarsità, costi, preferenze, opportunità, ecc. – sono veramente universali nelle loro applicazioni... Ne consegue che l'economia costituisce realmente la grammatica universale della scienza sociale” (1985, p.53). Non ritengo, tuttavia, che questa ragione – a dir il vero, un po' rozza e semplicistica – possa essere

utilizzata per spiegare l'alto muro di sostanziale incomunicabilità tra economia e etica, le quali, pur nel reciproco riconoscimento dei meriti rispettivi, paiono non avere nulla di rilevante da dirsi. Più convincente mi pare la seguente considerazione.

Mentre l'economista *qua* economista focalizza l'attenzione sulla funzione obiettivo e quindi sul modo in cui l'agente dovrebbe comportarsi per massimizzare la sua funzione obiettivo, dati i vincoli, l'eticista si occupa di definire i vincoli da porre alla libera scelta del soggetto. Come si sa, i vincoli sono di due tipi: tecnico-naturali, gli uni (per produrre un certo bene è necessario conoscere la tecnologia rilevante e disporre degli input necessari; per consumare beni e servizi è necessario disporre del potere di acquisto relativo; e così via); morali, gli altri (non è lecito sfruttare i propri dipendenti per massimizzare il profitto; non è consentito tradire la fiducia altrui per trarne vantaggi personali, ecc.). Ora, mentre è alla competenza tecnica che l'economista affida la determinazione del primo tipo di vincoli, all'etica egli riconosce e affida il compito di definire i vincoli di natura morale (ad esempio quelli che riguardano materie quali la giustizia, il bene comune, la felicità). D'altra parte, poiché le teorie etiche sono plurime – deontologismo, utilitarismo, contrattualismo, convenzionalismo, etica delle virtù – l'economista può scegliersi la teoria che più lo aggrada, ottenendo, di ritorno, una specificazione piuttosto che un'altra del sistema vincolare. (Si pensi alla definizione delle regole di giustizia: un conto è rivolgersi all'utilitarismo classico, altro conto è interpellare il contrattualismo rawlsiano. Eppure, entrambe sono importanti teorie etiche).

2. Notevoli i vantaggi che sono derivati all'economia da questa astuta strategia di ricerca. Il primo di questi è che, ponendo l'etica al di fuori del discorso economico vero e proprio, dato che ad essa viene affidato il ruolo di porre paletti al campo di indagine (i vincoli, appunto), l'economista è sempre riuscito (finora!) a lavorare indisturbato da preoccupazioni etiche pur riconoscendone la rilevanza. E' sempre riuscito cioè ad evitare i pericoli dell'infiltrazione dei valori e dei giudizi di valore nella scienza economica. Questi, infatti, possono bensì concorrere a determinare la scelta dei temi di studio – come già Max Weber aveva chiarito quando scriveva che gli scienziati sociali selezionano ciò che studiano sulla base dei valori che coltivano – e possono bensì influire sui modi in cui vengono *usati* i risultati scientifici nelle applicazioni pratiche. Ma il ruolo dell'etica finisce qui. L'etica può porre questione all'economia, ma non può contribuire a dare risposte. La circostanza che l'oggetto di studio dell'economia includa anche i valori non autorizza a concludere che i valori siano da trattare in maniera diversa da altri fatti. Che un individuo, in forza dell'accoglimento di una determinata matrice valoriale, giunga ad esprimere un certo giudizio e a manifestare un certo comportamento, è un fatto, cioè un dato di realtà, che in quanto tale può essere sottoposto agli usuali processi di verifica. In altro modo, una cosa sono i giudizi di valore ("x è

buono”), altra cosa sono i giudizi sui valori (“Tizio valuta che  $x$  sia buono), i quali sono enunciati fattuali nei confronti dei quali è sempre data la possibilità di procedere in modo valutativo.

Ci si può domandare: donde deriva questa paura dell’economista per l’infiltrazione dei valori? Dalla preoccupazione, che la scienza economica porta in seno da oltre un secolo, di non aver le carte in regola con le richieste dell’epistemologia positivista, prima fra tutte quella di garantire l’oggettività della ricerca scientifica. Di garantire cioè che le teorie scientifiche affermino qualcosa sulla realtà (tesi realista) e che fra teorie contrastanti sia sempre possibile una scelta o una decisione (tesi dell’universalità delle teorie scientifiche). Ebbene, l’avalutatività, ovvero la neutralità assiologica, è ciò che serve alla bisogna per garantire l’oggettività (realismo più universalismo). Se si tiene conto di quale e quanta sia stata l’influenza dello statuto empirista nella cultura del Novecento si riesce anche a comprendere perché la scienza economica sia rimasta letteralmente abbacinata dalla tesi – di ascendenza humeana – della grande divisione tra giudizi valutativi e giudizi conoscitivi, fra essere e dover essere, fra verità oggettiva e valori soggettivi.

Ma v’è un secondo importante vantaggio che l’economista ha tratto e trae dalla strategia di cui si è detto al paragrafo 1. Si tratta della possibilità di considerare il fine che l’agente razionale persegue come soggettivo e il sistema di vincoli come oggettivo (perché introdotto nel discorso economico dall’esterno, come sopra si è detto). Dove sta il vantaggio? Nel fatto che tale distinzione consente di impiegare il celebre modello della *rational choice* per spiegare il comportamento umano. Come è noto, il modello della scelta razionale, in quanto esempio notevole della razionalità strumentale, postula che quello economico sia un comportamento tendente ad uno scopo (*goal-seeking*) e non già un comportamento orientato da un valore (*value-oriented*). Ne deriva che la teoria della scelta razionale non ha bisogno d’altro che occuparsi delle intenzioni del soggetto, dei fini cioè che egli intende perseguire. Non ha necessità di prendere in considerazione anche le motivazioni e le disposizioni sottostanti le sue scelte. Essendo libero di esprimere qualsiasi tipo di preferenza, vale a dire qualsiasi tipo di fine, l’eventuale esistenza di particolari disposizioni d’animo (quali l’altruismo, la reciprocità, l’invidia, ecc.) si rifletterà sulla forma specifica della funzione obiettivo. Ecco perché il fine dell’azione ha da essere soggettivo. (“De gustibus non est disputandum”, come recita il titolo di un celebre saggio di G. Becker e G. Stigler). I vincoli però devono avere natura oggettiva; in caso contrario la teoria economica non potrebbe aspirare all’oggettività delle sue proposizioni. Ben venga dunque l’etica (oltre alla tecnica, naturalmente) a fissare i paletti dell’agire economico.

Non solo, ma la strategia di separazione tra fini (soggettivi) e vincoli (oggettivi) consente anche di affermare che il mercato – con le parole del filosofo americano David Gauthier – “è una zona eticamente neutrale”, cioè una sfera di relazioni umane che non ha bisogno di chiamare in

causa l'etica per giudicare i suoi esiti perché questi, per un verso, rispettano i vincoli morali e, per l'altro verso, sono già "buoni" in sé, in quanto orientati a produrre benessere per tutti. L'espressione più nota e celebre, anche se non l'unica, di tale posizione è quella della mano invisibile di A. Smith: sebbene ciascuno "intende perseguire il suo proprio guadagno... egli è guidato... da una mano invisibile a promuovere un fine che non era parte delle sue intenzioni... Mirando al proprio interesse, ciascuno... promuove quello della società assai più efficacemente di quanto realmente sarebbe in grado di fare se lo volesse intenzionalmente". L'argomento che sorregge la tesi della "zona moralmente neutra" è, in breve, il seguente.

Il mercato è il luogo in cui la coordinazione delle decisioni economiche avviene mediante la cooperazione volontaria. E ciò per la fondamentale ragione che "entrambe le parti di una transazione economica ne beneficiano, a patto che la transazione sia bilateralmente volontaria e informata". (Friedman, 1962, p.13). Se ne trae che quando due (o più) parti, in assenza di inganno e di coercizione, e pertanto in grado di scegliere liberamente, danno vita ad una transazione economica, esse acconsentono pure alle conseguenze che da essa derivano. E' in ciò la giustificazione etica, in economia, del consequenzialismo. L'idea del consenso fondata sulla libertà di scelta è bene espressa da R. Posner quando scrive: "Sono dell'avviso che una persona che compra un biglietto della lotteria e poi perde, ha acconsentito alla perdita nella misura in cui non vi è traccia di frode o di costrizione" (1981, p.94). Dunque, al di fuori di questi ultimi casi, scegliere liberamente è dare il proprio consenso e acconsentire significa legittimare. Come osserva Peter (2004), il mercato non ha allora alcun bisogno di chiedere certificati di legittimazione etica, dal momento che esso è capace di legittimarsi da solo. Non così lo Stato invece, il quale per poter far uso della coercizione – che è lo strumento principale con il quale esso persegue i suoi obiettivi – ha bisogno dell'approvazione dei cittadini elettori, dei quali soli può ottenere la legittimazione democratica. (Alici, 2004).

3. Occorre notare che la strategia di ricerca di cui ho detto nel paragrafo 2 ha fatto comodo, e tanto, anche all'eticista, il quale non ha mai avvertito il bisogno – salvo rare eccezioni – di sporcarsi le mani con le questioni che affollano l'agenda dell'economista. Una volta indicati i vincoli di natura morale sotto i quali ha da svolgersi il calcolo economico, l'eticista si è sempre sentito esonerato da ogni altro compito, in particolare da quello di controllare se per caso, nella costruzione del suo sapere scientifico, l'economista non sia incorso nella violazione o nella infrazione di qualche valore. Cosa può favorire allora un rinnovato incontro, una più fruttuosa collaborazione tra economia e etica? Dico rinnovato perché almeno fino ad Adam Smith, discorso economico e discorso etico hanno sempre marciato uniti, contaminandosi vicendevolmente. Si pensi

a come sono andate le cose all'interno della prospettiva di studio dell'economia civile. (Ne do conto in Bruni e Zamagni, 2004). La presa d'atto di due fatti importanti può servire a dare risposta a questa domanda.

Il primo è che non è vero – quanto meno, non sempre è vero – che i vincoli hanno natura oggettiva. Vediamo di chiarire. Il grande pregio della teoria della scelta razionale – vero pilastro dell'impianto scientifico in economia – è quello di spiegare l'azione umana come risposta agli incentivi – monetari e non – che l'agente riceve dall'ambiente in cui opera. Per le teorie strutturaliste e organiciste del comportamento umano, invece, l'attore agisce in risposta a norme sociali oppure a quanto gli suggerisce la matrice culturale in cui è cresciuto. E dunque variazioni, anche rilevanti, nei costi e benefici delle alternative in gioco non alterano, se non nel lunghissimo periodo, il comportamento. Proprio il contrario di quanto predice la teoria dell'azione intenzionale, secondo la quale il soggetto, al fine di massimizzare la sua funzione obiettivo sotto vincoli, reagisce prontamente alle variazioni dei parametri del problema di scelta, anche in modi spesso inattesi e inimmaginabili.

Dov'è allora il tallone d'Achille di questa teoria? Le difficoltà più serie per la teoria della *rational choice* nascono ogniqualvolta i vincoli non sono oggettivamente determinabili – ciò che accade quasi sempre o comunque molto spesso. In questi casi, infatti, il vincolo cessa di essere stringente consentendo all'agente di utilizzare i gradi di libertà che gli derivano per comportarsi secondo canoni non ottimizzanti, ad esempio secondo canoni idiosincratici. Si pone la domanda: quando i vincoli diventano, in parte, soggettivi? Come indicano Koppl e Whitman (2004), tutte le volte in cui la determinazione di ciò che all'agente è consentito fare o meno dipende dalle sue percezioni o dalle sue credenze. Valga un esempio. Il governo annuncia una restrizione severa nella concessione dei permessi di soggiorno agli immigrati. Per l'imprenditore disposto a pagare i trafficanti, pur di ottenere la forza lavoro di cui necessita, ciò non costituisce un vincolo realmente stringente. Non così, invece, per l'imprenditore che considera moralmente illecito intrattenere rapporti di affari con i trafficanti. Il senso dell'esempio è chiaro: che un certo mutamento delle condizioni di contesto sotto le quali si svolge l'azione economica rappresenti o meno un vincolo oggettivo, realmente stringente, dipende dalla costituzione morale dei soggetti. Ne deriva che la struttura dicotomica del problema di scelta in economia – da un lato ci sono fini e dall'altro i vincoli – perde la sua apparente robustezza e, con essa, la sua capacità esplicativa. Il soggetto economico, infatti, ha necessità, per arrivare ad una qualche decisione circa il suo problema di scelta, di internalizzare le domande etiche, le quali non possono più essere considerate sullo sfondo, come qualcosa di esogenamente dato. Tanto è vero che, di fronte alle medesime condizioni, soggetti economici diversi si comportano in maniera completamente diversa: nel mercato opera

l'imprenditore dell'economia di comunione così come l'imprenditore capitalista oppure l'imprenditore sociale.

Un campo di ricerca in cui il punto qui sottolineato manifesta tutta la sua salienza è quello della responsabilità sociale dell'impresa. Come noto, parecchie sono le teorie che nel corso dell'ultimo quarto di secolo hanno cercato di fornire un ancoraggio etico al comportamento dell'imprenditore che voglia essere socialmente responsabile. Quella che va per la maggiore è l'etica della responsabilità, nel senso di Max Weber e di Hans Jonas, così come essa è interpretata dal modello degli stakeholder. Altrove (Zamagni, 2005) mi sono occupato di discutere le aporie di tale teoria etica, la più seria delle quali è che essa, mentre è capace di portarci a individuare – mediante la procedura rawlsiana dell'equilibrio di contrattazione – i doveri fiduciari dell'impresa nei confronti di tutte le classi di stakeholder, è al tempo stesso silente circa la loro attuazione pratica. Cosa garantisce, infatti, che i doveri fissati nel contratto sociale e che si materializzano nel codice etico che l'impresa decide di darsi, vengano realmente adempiuti? La risposta che l'etica della responsabilità tende ad offrire è basata sul meccanismo della reputazione: l'impresa che si autoinfligge le sanzioni previste dal suo codice etico a seguito di comportamenti defezionanti, vedrà accresciuto il suo capitale reputazionale e ciò migliorerà la sua performance economica.

A ben considerare, una risposta del genere è, a dir poco, inadeguata. Per un verso, perché il meccanismo reputazionale soffre di grave fragilità cognitiva – bisognerebbe che la conoscenza fosse perfetta perché gli stakeholder fossero in grado di accertare se ciò che doveva essere fatto è stato fatto. Per l'altro verso, perché nell'orizzonte etico della responsabilità, il fondamento della norma è l'accordo imparziale di individui razionali che realizzano che è nel loro interesse trovare l'accordo su norme comuni di comportamento. Con il che il codice etico si configura come un vincolo razionale che l'impresa si autoimpone, un vincolo che sarà violato tutte le volte in cui l'impresa ravvisasse la possibilità di trasgredire le norme senza intaccare la propria reputazione.

Ben diversa la prospettiva che ci offre l'etica delle virtù. Se gli agenti economici non accolgono già nel loro ordinamento di preferenze quei valori che, con il codice etico d'impresa, si vuole che vengano rispettati non ci sarà molto da aspettarsi. Per questa teoria etica, infatti, l'esecutorietà delle norme dipende, anzitutto, dalla costituzione morale delle persone, cioè dalla loro struttura motivazionale, prima ancora che da sistemi di *enforcement* esogeno. E' perché vi sono agenti che hanno preferenze etiche – agenti cioè che attribuiscono valore al fatto che l'impresa pratichi l'equità e rispetti l'identità delle persone indipendentemente dal vantaggio materiale che ad essi può derivarne – che il codice etico sarà rispettato anche in assenza di meccanismi come quello della reputazione. La cifra dell'etica della virtù è nella capacità di risolvere, superandola, la contrapposizione tra interesse proprio e interesse per l'altro, tra egoismo e altruismo. E' questa

contrapposizione, figlia della tradizione di pensiero individualista, a non consentirci di afferrare ciò che costituisce il nostro proprio bene. La vita virtuosa è la vita migliore non solo per gli altri – come sostengono le varie teorie dell'altruismo – ma anche per se stessi. E' in ciò la ragione ultima per "essere etici". Infatti, se non è bene per se stessi comportarsi in modo etico, perché non fare ciò che è bene per sé, anziché fare ciò che è raccomandato dell'etica? D'altro canto, se è bene per sé "essere etici", che bisogno c'è di offrire incentivi agli agenti perché facciano ciò che è nel loro stesso bene fare? La soluzione al problema del comportamento morale del soggetto non è quella di fissargli vincoli (o di offrirgli incentivi) per agire contro il proprio interesse, ma di prospettargli una più completa comprensione del suo stesso bene. E dunque solo se l'etica entra quale argomento della funzione obiettivo dell'agente, quello del comportamento morale cessa di essere un problema, dal momento che siamo automaticamente motivati a fare ciò che crediamo sia bene per noi. (Vigna, Zanardo, 2005).

5. Passo ora al secondo dei fatti la cui presa d'atto può facilitare la ripresa del dialogo – non già della pur piacevole conversazione o del pur utile scambio di opinioni – tra economia e etica. Cosa c'è che non va nell'argomento esposto nel paragrafo 2 secondo cui il mercato, in quanto luogo in cui gli agenti sono liberi di scegliere e perciò liberi di acconsentire alle conseguenze derivanti dalle loro scelte, è in grado di autolegittimarsi? Basicamente, che non è quasi mai vero che la libertà di scelta postula il consenso. Così sarebbe se alla confezione del menu di scelta partecipasse il soggetto stesso della scelta – il che non è mai nella pratica. Il genitore che offre volontariamente – cioè senza costrizione alcuna – in vendita un suo organo per allentare il vincolo della miseria della sua famiglia, di certo non acconsente alle conseguenze che derivano dal suo gesto. La scelta libera di un'opzione ha forza legittimamente se anche l'insieme delle alternative in gioco è in qualche misura parte del problema di scelta del soggetto. Se tale insieme è dato, questa condizione non è affatto soddisfatta. (Peter, 2004).

E' noto che la centralità della categoria del consenso è tipica della tradizione di pensiero contrattualista a partire da Hobbes. L'idea è che se ho sottoscritto un contratto con te per realizzare qualcosa che ora non voglio più realizzare, tu puoi sempre rispondermi: "ma tu fosti allora d'accordo, ora sei obbligato a rispettare i termini contrattuali". Come a dire che il consenso fonda l'obbligazione. Tra coloro che si riconoscono nella linea di pensiero contrattualista, nessuno meglio di J. Rawls è stato capace di mostrare che affinché dal consenso possa nascere un'obbligazione è necessario che i vincoli sotto i quali le parti del contratto prendono le loro decisioni possono essere da tutti condivisi. Solamente se si riesce a mostrare che i partecipanti al contratto sociale hanno

acconsentito (o avrebbero motivo di acconsentire) alle regole del gioco che li vede coinvolti, allora si può legittimamente sostenere che l'accordo raggiunto per via di consenso sia obbligante.

Ora, non ci vuole tanto per comprendere che nelle nostre economie di mercato questa condizione mai risulta soddisfatta nella pratica. Invero, la libertà di scelta descrive l'assenza di costrizione da parte di altri. Essa ha a che vedere con la *possibilità* di scelta, con l'esistenza cioè di un dominio o spazio entro cui il soggetto può esercitare la sua signoria. Ma ciò nulla dice ancora della *capacità* di scelta, vale a dire dell'esercizio effettivo della scelta. Non basta avere un'ampiezza di scelte se poi non si sa scegliere oppure non si ha la potenzialità di convertire i mezzi in capacità di promuovere i propri scopi. (Viola, 2004). E' questa la grande lezione di A. Sen (1988 e 2000) quando ci ricorda – *contra* von Hayek, per esempio – che l'uso della libertà è in qualche modo essenziale alla definizione di essa. Di una persona che è libera di realizzare il proprio piano d'azione, ma non ha la capacità di farlo, non si può certo dire che essa acconsenta alle conseguenze delle sue azioni. (Botturi, 2003). Se dunque il mercato non è capace di trovare in sé le ragioni capaci di fondarne la giustificazione, il ricorso all'etica diviene indispensabile.

5. Vado a concludere. Come ci ricorda la tesi della doppia ermeneutica, le teorie economiche non sono mai meri strumenti neutrali di conoscenza e di spiegazione del comportamento umano, dal momento che esse inducono sempre, in qualche modo, mutamenti del comportamento. Non trasmettono, cioè, solo risultati di esperimenti o di simulazioni; sono anche, tanto o poco, strumenti di cambiamento del carattere degli uomini. Ecco perché l'economista non può fare a meno di intrattenere uno speciale rapporto di buon vicinato con l'etica – sempre che voglia continuare a riconoscere alla propria disciplina la capacità sia di far presa sulla realtà sia di concorrere a modificarla. Se invece la preoccupazione dell'economista è semplicemente quella di costruire una macchina logica che consenta di misurare gli effetti di ogni *data* decisione economica su una *data* collettività, allora per uno scopo del genere il connubio tra economia e scienze fisico-naturali basta, e avanza.

Sono dell'idea che nell'attuale fase storica il pendolo di Foucault stia tornando a privilegiare il rapporto tra economia e etica, *et pour cause*: perché durante le svolte di portata epocale – si pensi all'attuale passaggio d'epoca dalla modernità alla dopo-modernità – le scienze fisico-matematiche non hanno molto da offrire. Esse sono bensì capaci di dare risposte, ma non di porre le domande giuste – ed è di queste ultime che oggi l'economia ha soprattutto bisogno; in primo luogo, della domanda sull'uomo. Mi spiego così la vigorosa recente ripresa di dibattito in economia sui temi dell'etica, termine oggi sempre più inflazionato. La pluralità delle teorie etiche tra cui è possibile scegliere, la vaghezza con cui esse vengono presentate e discusse, la mancanza di rispetto (non dico

di tolleranza) intellettuale nei confronti di chi è portatore di una visione alternativa rispetto a quella dominante, tutto ciò spiega il disorientamento che è percepibile tra gli economisti di oggi i quali sembrano rimpiangere la perdita delle antiche certezze – quelle certezze che solo le teorie generali dell'economia erano in grado di dare. E' da alcuni decenni ormai che la scienza economica non riesce più a produrre una teoria generale, ma solamente "teorizzazioni locali".

Come concretamente debba svolgersi il dialogo tra economisti e eticisti è la grande questione che è ben lungi dall'essere, non dico risolta, ma addirittura impostata. L'urgenza di giungere ad una architettura teorica comune in grado di affrontare in modo unitario e utile per entrambe le discipline temi di comune interesse è avvertita con preoccupazione crescente dagli uni e dagli altri. C'è consenso su ciò che non si vuole: la mera giustapposizione di categorie e linguaggi e tanto meno la subordinazione di marca imperialistica dell'una all'altra disciplina. Non si conosce però ancora come muovere i primi passi verso la costruzione di quella architettura teorica comune. Occorre cominciare a cercare davvero.

### Bibliografia

Alici L. (2004) (a cura di), Forme della reciprocità, Bologna, Il Mulino.

Botturi F. (2003), (a cura di), Soggetto e libertà nella condizione post moderna, Milano, Vita e Pensiero.

Bruni L., Zamagni S. (2004), Economia civile, Bologna, Il Mulino.

Friedman M. (1962), Capitalism and freedom, Chicago, University of Chicago Press.

Hirshleifer J. (1985), "The expanding domain of economics", American Economic Review, 83, 3, 53-68.

Koppl R., Whitman D. (2004), "Rational-choice hermeneutics", Journal of Economic Behaviour and Organization, 55, 295-317.

Peter F. (2004), "Choice, consent and the legitimacy of market transactions", Economics and Philosophy, 20, 1-18.

Posner R. (1981), The economics of justice, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

Sen A. (1988), "Freedom of choice: concept and content", European Economic Review, 32, 280-299.

Sen A. (2000), Sviluppo è libertà, Milano, Mondadori.

Vigna C., Zanardo S. (2005) (a cura di), La regola d'oro come etica universale, Milano, Vita e Pensiero.

Viola F. (2004), "La libertà come valore politico finale", Palermo, mimeo.

Zamagni S. (2005), "L'ancoraggio etico della responsabilità sociale dell'impresa", in L. Sacconi (a cura di), Guida critica alla responsabilità sociale e al governo d'impresa, Roma, Bancaria Editrice.