

Poma, Lucio

Working Paper

La dimensione ermeneutica dell'economia in Albert O. Hirschman

Quaderni - Working Paper DSE, No. 201

Provided in Cooperation with:

University of Bologna, Department of Economics

Suggested Citation: Poma, Lucio (1994) : La dimensione ermeneutica dell'economia in Albert O. Hirschman, Quaderni - Working Paper DSE, No. 201, Alma Mater Studiorum - Università di Bologna, Dipartimento di Scienze Economiche (DSE), Bologna, <https://doi.org/10.6092/unibo/amsacta/5125>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/159044>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/>

LA DIMENSIONE ERMENEUTICA DELL'ECONOMIA IN ALBERT O.HIRSCHMAN

- Lucio Poma -
- Università di Bologna -

Luglio, 1994

Classificazione JEL: A13, D70

Sommario:

Qualsiasi azione umana è tesa al raggiungimento di una qualche soddisfazione, che l'economia ortodossa individua soltanto nell'accrescimento dell'utilità individuale. Se si tenta di rimuovere questa affermazione, contestualizzando i comportamenti all'interno di un sistema di valori, si aprono nuove feconde possibilità di indagine sulla relazione fra comportamenti individuali e dinamiche collettive. A tal fine diventa utile un approfondimento sulla natura umana proprio per meglio comprendere i comportamenti economici.

Molte persone, mi hanno aiutato con i loro giudizi, consigli e incoraggiamenti. In particolare, mi sono stati di grandissimo aiuto il Prof. Antonio De Gennaro, la Prof.ssa Anna Soci e la Dott.ssa Lee Miller dell'Università di Yale. Naturalmente la responsabilità di quanto scritto è interamente dell'autore.

Ringrazio inoltre l'European Association for Evolutionary Political Economy (E.A.E.P.E.), per avermi dato la possibilità di presentare e discutere, nel maggio del 1994 al Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi di Ancona, una precedente stesura di questo lavoro.

1. Introduzione

Se l'economia è una scienza sociale, allora ai fini di una sua più profonda comprensione nasce anche la necessità di utilizzare stimoli e suggerimenti provenienti dalle altre discipline¹.

Ma se l'economia è una scienza sociale, è anch'essa - al pari delle altre scienze sociali - soggetta al dominio dell'incertezza. Le azioni di politica economica hanno effetti non sul singolo, ma sul corpo sociale nel suo complesso. I possibili diversi esiti delle reazioni sociali ad una determinata politica economica, evidenziano la complessità dell'agire dell'economista. Determinate operazioni di politica economica possono sortire un certo effetto in taluni paesi, e generarne uno totalmente opposto in altri. Il punto fondamentale diventa pertanto valutare l'«incerto», agire nella consapevolezza che il corpo sociale non risponde agli stimoli in maniera meccanica e non risulta analizzabile attraverso leggi fisiche o matematiche.

Tali problematiche possono essere analizzate attraverso l'approccio centrale del pensiero di Hirschman, il quale è teso ad analizzare le relazioni che legano l'individuo al proprio contesto collettivo.

Lo scopo del presente lavoro è mettere in luce come, nell'analisi svolta da Hirschman, il singolo differisca dal collettivo e parimenti, come la razionalità individuale spesso non coincida - a volte risulti essere addirittura in opposizione - con la razionalità collettiva. Infatti, non essendo quest'ultima intesa come mera aggregazione di quelle individuali, risulta conseguente ad un insieme di valori collettivi ed anche al *momento* in cui tali valori sono esplicitati, ovvero alle istituzioni esistenti. Assumendo ciò, l'economia necessita allora di un approccio che consideri comunque le scelte degli individui come limitate dal sistema di valori da cui dipendono². A tal fine il modello ermeneutico - o storico interpretativo - risulta essere lo strumento più indicato per meglio comprendere la complessità di queste interconnessioni. Tale modello focalizza la reciprocità fra lo studioso ed il suo oggetto³ - che nelle scienze sociali sono entrambi

¹ La raccolta di saggi di Hirschman, *Come complicare l'economia*, a cura di Luca Meldolesi, Bologna, Il Mulino 1988; reca nel titolo un messaggio. L'esigenza - secondo Hirschman - di ampliare i confini dell'economia indagando più approfonditamente sulla natura umana. L'autore è però consapevole che l'allargamento dei confini della disciplina economica comporta un'arricchimento da una parte, ma inevitabilmente una «complicazione» dall'altra. D'altra parte il prezzo da pagare attraverso una sua semplificazione - che consiste nell'impoverimento del concetto di natura umana - è secondo Hirschman troppo elevato. Per tale motivo, «contro la parsimonia» - richiamando il titolo di un suo lavoro - è necessaria una revisione del concetto di individuo, rispetto a quello generalmente utilizzato in economia.

² I comportamenti degli individui all'interno di una società sono sempre condizionati da un fitto reticolo di norme morali. A questo proposito si veda anche A.Sen, *Codici morali e successo economico*, in «Il Mulino» n.2/94 pp.187/200, marzo/aprile 1994

³ Tale dimensione ermeneutica è evidenziata anche nel recente lavoro di S.Zamagni: «Al contrario, è ormai ai più chiaro che le teorie economiche non sono strumenti neutrali di conoscenza del comportamento umano, dal momento che esse inducono sempre, in qualche modo, comportamenti negli uomini. Non trasmettono, cioè, solo risultati di esperimenti; sono anche, direttamente o indirettamente, strumenti di modificazione degli assetti esistenti. Ecco perché l'economia non può avere un'esistenza utile separata dalla filosofia» S.Zamagni, *Economia e filosofia*, Rapporti scientifici del Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli studi di Bologna, Gennaio 1994, pag.3

storicamente definiti -, evidenziando ciò che, in un dato momento storico, li unisce più che dividerli⁴.

In primo luogo, la dimensione economica, al fine di comprendere meglio se stessa, deve incorporare un'epistemologia «interna» alla scienza economica; inoltre può, essa stessa, contribuire ad una migliore comprensione delle altre scienze sociali attraverso una epistemologia «derivata» da quella «interna», considerando cioè il metodo della scienza economica come fondamentalmente analogo a quello delle altre scienze sociali⁵.

Tale esigenza di mutamento non è però stata generalmente avvertita dalla ortodossia della disciplina, la quale ha reagito a tale evoluzione in maniera apparentemente paradossale, cioè considerando la disciplina economica come una scienza sempre più *ristretta*⁶. Infatti tanto più, nelle realtà odierne, l'economia in quanto tale avverte l'esigenza di confrontarsi con gli aspetti di altre discipline - quali la sociologia, la psicologia e la giurisprudenza - tanto meno la maggior parte dell'analisi teorica ortodossa avverte il bisogno di una riflessione interdisciplinare. Ciò si concretizza nel tentativo di recuperare qualsiasi stimolo interdisciplinare all'interno del paradigma⁷ neoclassico, che si appropria a questo fine del concetto di individualismo

⁴ I modelli «ermeneutici» delle scienze sociali sono quei modelli che, a differenza dei modelli prevalentemente «strutturali» e «funzionali» - in cui la dimensione ermeneutica è peraltro implicita -, focalizzano l'interazione tra soggetto ed oggetto che caratterizza in generale le scienze sociali rispetto a quelle naturali, sia inorganiche (fisiche) che organiche (biologiche). Per un approfondimento sui tre citati modelli delle scienze sociali, si veda, ad esempio, A.De Gennaro *Modelli ed Ermeneutica nelle scienze sociali*, La Nuova Italia editrice, Firenze 1994.

⁵ La distinzione fra un'epistemologia «interna» e «derivata» e una prevalentemente «esterna» o «filosofica» in senso stretto, è presente nello strutturalismo metodologico di J.Piaget, fra cui citiamo ad esempio, *Sagesse et illusions de la philosophie*, Presses Universitaires de France 1965; trad. it. *Saggezza e illusioni della filosofia*, Einaudi Torino 1969. Per un approfondimento si veda anche ad es. G.Bocchi/M.Ceruti, *Disordine e costruzione. Un'interpretazione epistemologica dell'opera di Jean Piaget*, Feltrinelli Milano 1981; e A.De Gennaro *Modelli ed ermeneutica...* op. cit. pag.72-74.

⁶ Questo aspetto è uno dei temi fondamentali del libro di G.Hodgson. Nella prefazione al libro, Bardon Mill sostiene che: «Oggetto dell'attacco è l'economia ortodossa e non l'economia in quanto scienza sociale. Tra gli economisti è presente una chiara tendenza a considerare le linee di ricerca o le scuole di pensiero non ortodosse come qualcosa di esterno alla scienza economica. Questo anti-pluralismo non è degno di una disciplina che, a torto o a ragione, rivendica significative ascendenze "liberali"». G.Hodgson, *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press e Basil Blackwell, Cambridge/Oxford 1988; trad. it. *Economia e istituzioni*, Ancona, Otium 1991, pag.14. L'esigenza di superare tale «unicità» della scienza economica è evidenziata anche da E.Screpanti: «...consapevolezza del fatto che non esiste una scienza economica, la scienza economica, ma ce ne sono diverse...» *La fine della "metodologia" e i nuovi approcci alla storia del pensiero economico*, in Quaderni di Storia dell'Economia Politica, X/1992/2, Franco Angeli, Milano pag.4.

⁷ L'espressione è utilizzata nella formulazione esplicitata nel libro di T.S. Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions*, The University of Chicago 1962; trad. it. *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, Einaudi, Torino 1978.

metodologico⁸, rifiutando come non appartenente alla dimensione economica tutto ciò che non risulta riconducibile al paradigma medesimo. Il tentativo di ricondurre qualsiasi altra dimensione a quella economica, attraverso l'interpretazione delle azioni individuali e sociali, mediante lo strumentario matematico-economico, utilizzando funzioni tese a massimizzare l'utilità individuale⁹, è gravido di conseguenze, nel senso che per poter effettuare tale scientificizzazione della disciplina, si paga un prezzo che può apparire inevitabilmente troppo alto. Il ridurre i comportamenti individuali e sociali a reazioni «meccaniche»¹⁰ sempre prevedibili ed astoriche, di fatto rischia di «svuotare» la disciplina dell'elemento che nella classica concezione di «economia politica» maggiormente la caratterizzava, ovvero la consapevolezza della diversità della natura umana, e quindi il considerare l'economia come scienza sociale se non addirittura morale¹¹

La circostanza storica che stiamo vivendo è caratterizzata dall'incertezza, che assume la caratteristica di delicato comune denominatore teso a vincolare sia le nostre scelte individuali che quelle di politica economica e sociale¹². L'incertezza, presente con sempre maggiore enfasi nella

⁸ Una delle prime formulazioni infatti del concetto di «individualismo metodologico» - oggi presente non solo nella scienza economica ma anche nelle altre scienze sociali - si trova peraltro in realtà nel libro di un autore polemico verso i modelli di equilibrio, come ad. es. J.A.Schumpeter, *Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie*, Von Duncker & Humblot Verlag, Leipzig 1908; trad. it. *L'essenza e i principi dell'economia teorica*, Laterza, Bari 1982. In particolare il capitolo sesto - che reca per l'appunto il titolo "l'individualismo metodologico", p.82-89.

⁹ A.O. Hirschman nel libro del 1977, *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism Before its Triumph*, Princeton University Press, New Jersey, trad. it *Le passioni e gli interessi: Argomenti politici in favore del capitalismo prima del suo trionfo*, Giangiacomo Feltrinelli, Milano 1979, mette in luce come l'aver ricondotto tutti i comportamenti degli individui - e quindi del sistema - all'«interesse» abbia generato un indiscusso vantaggio: la «prevedibilità» dei comportamenti. Recentemente A.Sen nell'articolo, *Money and Value: On the Ethics and Economics of Finance*, in «Economics and Philosophy», vol.9, n.2, Ottobre 1993, ha ribadito la necessità di risolvere il problema scaturente dalla contrapposizione fra «etica del dovere» ed «etica delle conseguenze». Problema che assume ad es. nel campo della finanza forme socialmente preoccupanti, nel fenomeno dell'«insider trading». L'impossibilità di ricondurre tutti i comportamenti all'interesse individuale, non era - sempre secondo A.Sen - neanche nell'intenzione dello stesso Adam Smith. A questo proposito si veda anche A.Sen, *Codici morali...*, op. cit.

¹⁰ Tale approccio è conseguenza, come ricorda S.Zamagni, dell'affermazione dello statuto epistemologico neopositivista, il quale sostiene che: «il sapere economico non accompagna e guida l'agire dei soggetti economici, ma vede e prevede le azioni come il fisico vede e prevede i movimenti della natura» *Economia e filosofia* op. cit.; pag.24.

¹¹ Tale concetto è esemplificato nel titolo che reca la raccolta di saggi di A.O.Hirschman, *L'economia politica come scienza morale e sociale*, a cura di Luca Meldolesi, Napoli, Liguori Editore 1987.

¹² Norberto Bobbio, evidenziando i momenti salienti del nesso tra modello giusnaturalistico e società borghese osserva come: «la scoperta della sfera economica in quanto distinta dalla sfera politica, e anzi (...) antitetica alla sfera politica, rappresenta il momento dell'emancipazione della classe che si avvia a diventare economicamente dominante rispetto alla stato esistente (...) attraverso l'individuazione di una società politica come ente artificiale prodotto dalla volontà dei possessori di beni per la protezione della loro proprietà (e di tutti i diritti che la rendono possibile)», N.Bobbio, *Thomas Hobbes*, Einaudi, Torino 1989, pag.12. Lo scindere

realtà contemporanea, non solo è un fenomeno da essa ineliminabile, ma addirittura ne diventa l'elemento caratterizzante, inscindibile compagna della delicata fase sociale che stiamo attraversando. A tal proposito, Hirschman evidenzia come il paradigma neoclassico possa risultare inadeguato per comprendere situazioni caratterizzate da crescente incertezza¹³.

Infatti, tale paradigma affronta il problema dell'incertezza, riducendola alla prevedibilità di eventi esterni, invece di considerarla come un risultato non predeterminato dell'azione collettiva¹⁴. Tale semplificazione è resa possibile attraverso l'eliminazione delle componenti strutturali dell'incertezza, ossia le «passioni» degli individui ed il loro «sentimento sociale». L'introduzione di tali elementi, metterebbe in discussione il carattere onnicomprensivo che attualmente riveste l'utilità individuale all'interno del paradigma neoclassico.

Nel libro *Le passioni e gli interessi*¹⁵, Hirschman affronta proprio la questione della «rimozione» storica delle passioni e la loro sostituzione mediante un concetto di razionalità basato sul calcolo del proprio *self-interest*. Uno studio introspettivo sulla natura del «sentimento sociale» degli individui, è invece il tema centrale di *Felicità pubblica e felicità privata*¹⁶.

la sfera economica da quella politica, per poi riconsiderare quest'ultima come necessaria per la conservazione e lo sviluppo di quella economica, in realtà rompe un legame per crearne un'altro.

¹³ Per Hirschman, l'incertezza non è una caratteristica negativa da eliminare. Anzi per l'autore, l'incertezza è elemento caratterizzante della scienza economica intesa come scienza sociale. Si veda in particolare, *In difesa del possibilismo* presentato ad un convegno a Roma nel 1980 e raccolto in A.O. Hirschman, *L'economia politica come...*, op. cit.; e *Introduction: Political Economics and Possibilism*, in *A Bias for Hope*, Yale University Press, 1971, trad. it. «*Political economics*» e *possibilismo* raccolto in A.O.Hirschman, *Come complicare l'economia*, a cura di Luca Meldolesi, Il Mulino, Bologna 1988.

¹⁴ Nel 1936 J.M.Keynes, introducendo attraverso la sua *Teoria generale* il concetto di «aspettativa» e quindi di incertezza, metteva così in discussione i presupposti della legge degli sbocchi di Say e quindi i principi stessi che avevano caratterizzato le teorie a lui precedenti, donde l'esigenza di creare una nuova teoria. Il concetto di aspettativa è chiaramente, in Keynes, un fatto collettivo. Per esempio l'aspettativa relativa ad un dato tasso d'interesse - che poi determinerà il cosiddetto «tasso sicuro» - non è una risultante individuale. Piuttosto, secondo Keynes, è fondamentale che gli individui abbiano aspettative differenti - per cui taluni reputano conveniente vendere mentre altri comprare -, affinché si possa raggiungere una situazione di equilibrio «collettivo» e non individuale nell'aspettativa. La sua teoria venne poi riletta e formalizzata da Hicks, il quale però nell'equazione degli investimenti mette in relazione questi ultimi solo con il tasso di interesse e non più anche con le aspettative, rimuovendo in questo modo l'elemento peculiare della teoria keynesiana. I post-keynesiani tenteranno poi di reintrodurre l'incertezza tramite l'ipotesi di «illusione monetaria», ma l'economia neoclassica cercherà di includere nel suo meccanismo anche questa ipotesi, introducendo l'idea delle «aspettative razionali» e quindi di fatto riducendo a certezza - razionale per l'appunto - l'elemento economico più incerto ed imprevedibile, quali le aspettative dei soggetti.

¹⁵ A.O.Hirschman *The Passions...* op. cit.

¹⁶ A.O.Hirschman, *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*, Princeton, Princeton University Press 1982. trad. it *Felicità privata e felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna, 1983.

Tali temi erano già stati latentemente preannunciati nel libro *Lealtà defezione e protesta*¹⁷, del 1970, nel quale l'autore osservava come il singolo potesse avere differenti reazioni rispetto ad un evento esterno, indagando a tale scopo sulla differenza fra razionalità individuale e razionalità sociale¹⁸.

Mai dimentico che l'uomo è un essere complesso, come complesse sono le interrelazioni che i soggetti istituiscono fra loro, Hirschman invece di semplificare tale complessità, la enfatizza, cercando appunto tutti i possibili risvolti di un'azione o di un comportamento, consapevole che è la complessità e non la semplicità a regnare sovrana nelle strutture sociali, consapevole infine che i soggetti sono in ultimo dei cittadini, degli individui ed in quanto tali sono vincolati e condizionati nelle loro scelte dal momento storico, dai valori e dalle passioni in loro incorporati, che non possono - e non devono - essere mai accantonati ai fini della perfetta metodologia formale.

¹⁷ A.O. Hirschman, *Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations in States*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.; trad. it. *Lealtà, Defezione, Protesta. Rimedi alla crisi delle imprese, dei partiti e dello Stato* Bompiani Milano 1982.

¹⁸ In particolare il rilevare che i soggetti possono esprimere non solo l'opzione «exit» ma anche l'opzione «voice», costituisce un attacco frontale all'ipotesi del mercato autoregolantesi di matrice neoclassica.

2. *Loyalty, exit e voice: tre razionalità diverse*

L'analisi svolta da Hirschman trae origine dalla considerazione che un soggetto, il quale risulti insoddisfatto da una particolare situazione, possa esprimere due divergenti reazioni. Una prima, che è definibile come un'azione propriamente individuale, identificata nell'opzione *exit* e una seconda nell'opzione *voice*. Scopo del presente paragrafo è quello di mettere in luce come quest'ultima opzione, pur essendo anch'essa espressa individualmente, abbia invece una valenza collettiva, non sia cioè un'azione propriamente individuale.

L'individuo è, per sua natura, sempre immerso nella duplice realtà privata e pubblica, esso è cioè, contemporaneamente, sia soggetto massimizzante la propria utilità individuale che cittadino, ovvero «essere sociale»¹⁹. E' fruitore sia di beni privati che di servizi pubblici e partecipa, seppure in misura diversa, della qualità di entrambi. L'opzione *exit* e l'opzione *voice* diventano espressione effettiva di questo dualismo, la dicotomica possibilità di risposta - e quindi di reazione - dell'individuo.

In primo luogo analizzeremo dettagliatamente l'opzione *exit*, per poi addentrarci in un'indagine approfondita dell'opzione *voice*.

L'opzione *exit* è una possibile reazione individuale, messa in opera da un soggetto insoddisfatto dalla fruizione di un bene o di un servizio sia privato che pubblico. Un tipico esempio di insoddisfazione proveniente dall'ambito economico, è quello relativo ad un consumatore che, insoddisfatto dell'acquisto di un bene prodotto da una certa impresa, «defeziona» - nell'acquisto successivo - a favore del bene prodotto dall'impresa concorrente. Agendo in questo modo il consumatore sanziona l'impresa che gli ha, attraverso la vendita di un prodotto scadente, procurato insoddisfazione. Un meccanismo simile è riscontrabile anche nella sfera pubblica qualora, ad esempio, un genitore insoddisfatto della qualità del servizio offerto dalla scuola pubblica, sposti il proprio figlio in una scuola privata. Infine l'opzione *exit* è riscontrabile anche nella sfera sociale, allorché una persona nata povera, che per un qualche motivo diventi benestante, utilizzi l'opzione *exit* per spostarsi dal proprio ambiente di nascita verso ambienti e classi sociali più elevate²⁰.

Ritengo importante rimarcare il fatto che l'opzione *exit*, sia un meccanismo di sanzione indiretta. I due agenti dell'azione - in questo caso il produttore ed il consumatore - non si confrontano reciprocamente, ovvero effettuano le proprie azioni indipendentemente dalle azioni altrui. In altre parole ognuno può agire senza dovere sapere nulla l'uno dell'altro. Secondo questa ottica la modalità con la quale, nel lungo periodo all'interno del mercato, si migliora la qualità dei

¹⁹ A questo proposito si veda anche F.Hirsch, *The Social Limits to Growth*, Cambridge Mass., Harvard University Press 1976; trad. it. *I limiti sociali allo sviluppo*, Bompiani, Milano 1981, in particolare pag.128 e pag.185.

Seppur evidenziando altri aspetti, risulta interessante anche l'analisi svolta da J.Habermas, sul concetto di «sindrome del privatismo del cittadino», in *Legitimationsprobleme im Spatkapitalismus*, Suhrkamp Verlag, Frankfurt 1973; trad. it. *La crisi della razionalità nel capitalismo maturo*, Bari, Laterza 1982; pag.84-86.

²⁰ Si genera, in questa maniera, quel fenomeno di ascesa sociale - o mobilità fra le classi - che costituisce un elemento pregnante della società americana.

beni e dei servizi, è chiaramente un meccanismo indiretto di selezione evolutiva. Tale modalità è configurabile all'interno di un sistema che si identifica nel concetto di «ordine» hayekiano. Il mercato - come più in generale l'assetto sociale - è visto, secondo Hayek, come un processo dinamico in continua evoluzione, risultato inintenzionale dell'agire dei singoli individui²¹. Ed è proprio a causa della sua natura «impersonale», che l'opzione *exit* diventa lo strumento autoregolatore del mercato privilegiato dall'economia neoclassica. Nel lungo periodo le imprese, sanzionate dalle defezioni dei consumatori, sono costrette o ad aumentare la qualità dei propri prodotti o ad uscire dal mercato. Trova in questa maniera giustificazione un meccanismo automatico di controllo della qualità dei beni offerti sul mercato, che trae la propria *ratio* unicamente dall'azione del singolo individuo. Tutto ciò è perfettamente ricompreso nell'ambito del paradigma neoclassico e più precisamente nell'enfasi posta sulla «sovranità del consumatore». È il consumatore, attraverso la propria azione individuale, ad avere in mano lo scettro della scelta, a decidere quali siano le imprese meritevoli di restare sul mercato e quali invece debbano, loro malgrado, uscire.

Nella realtà tale sovranità del consumatore risulta spesso assai debole se non addirittura ribaltata a favore del produttore. A questo proposito ritengo opportuno riassumere brevemente alcune tipologie nelle quali, a mio avviso, l'ipotesi *exit* del consumatore risulta essere di fatto limitata:

a) il soggetto non ha effettiva alternativa di scelta, come nel caso del monopolio o dell'oligopolio collusivo;

b) ponendo un possibile ordinamento basato sul rapporto prezzo-qualità di un determinato bene, qualora il soggetto si trovi posizionato, nelle sue scelte, agli estremi di tale ordinamento, non esiste di fatto la possibilità di spostarsi verso beni succedanei, come accadrebbe invece al centro dell'ordinamento;

c) si verificano casi di «inerzia», quali la fedeltà ad una determinata marca o l'abitudine ad utilizzare gli stessi punti di vendita, che possono inibire l'utilizzo dell'ipotesi *exit*;

d) nel caso l'acquisto sia rivolto a un bene durevole e costoso, come ad esempio una casa, solo nel lungo periodo - e a volte mai, se l'acquisto è unico - il soggetto ha la possibilità di defezionare. In altre parole: una volta fatto l'«errore» deve convivere con esso²².

Ritengo interessante, a questo punto, indagare su alcune considerazioni supplementari, relative al diverso grado di percettibilità da parte dell'impresa privata rispetto all'impresa pubblica, del manifestarsi dell'opzione *exit*, da parte di un fruitore di un servizio²³. L'impresa privata, a differenza di quella pubblica, risulta essere maggiormente sensibile all'*exit* del consumatore. Questo in quanto nel medio-lungo periodo la «defezione» dei consumatori verso il

²¹ A questo proposito si veda F.A.Hayek, *Scientism and the Study of Society*, (1942-4), in *The Counter-Revolution of Science. Studies on the Abuse of Reason*, Glencoe, The Free Press 1952, parte prima, pp.13-102 e 207-221; trad. it. *Conoscenza, mercato, pianificazione*, Il Mulino Bologna 1988; pp.97-210; in particolare pag.187 e pag.206.

²² Per chiarificazioni su quest'ultimo punto si veda A. O.Hirschman, *Shifting Involvements....*, op. cit. in particolare pag.22.

²³ Tale considerazione è fatta nell'ipotesi che l'impresa pubblica e quella privata offrano un servizio simile.

prodotto dell'impresa privata si traduce in minori introiti e quindi in seri problemi di bilancio aziendale. Ciò non è vero per l'impresa pubblica che, traendo le proprie risorse da trasferimenti fissi - e quindi non direttamente legati al numero di utenti serviti -, è incentivata a sviluppare un atteggiamento incurante verso l'exit dei suoi utenti.

Secondo il mio punto di vista, la diversa reattività all'opzione exit, da parte delle imprese conseguente alla loro differente «natura», conduce verso un apparente paradosso. Poniamo il caso di un'impresa pubblica che offra un determinato servizio, quale ad esempio l'istruzione universitaria o il trasporto ferroviario, che sia affiancata per motivi di concorrenza da un'impresa privata che ne fornisce uno simile. La possibilità di esprimere l'opzione *exit* da parte degli utenti del servizio pubblico, che si è creata con la messa in opera del servizio privato alternativo, fa sì che gli utenti maggiormente insoddisfatti, manifestino tale insoddisfazione, non più attraverso l'opzione *voice*, ma semplicemente utilizzando l'opzione *exit* che ora hanno a disposizione²⁴. In questa maniera la creazione di un servizio privato alternativo, generando uno spostamento verso quest'ultimo da parte dei soggetti insoddisfatti, funge da possibile valvola di sfogo a comportamenti di protesta, inibendo così l'opzione *voice* verso il servizio pubblico.

Ma perché gli individui avendo a disposizione entrambe le opzioni dovrebbero scegliere più facilmente l'*exit*? Questo avviene nell'ipotesi che l'opzione *exit* sia, per il soggetto, un'azione meno «costosa». Questo è argomentabile principalmente per due ordini di motivi: i) il fattore tempo. L'opzione *exit* procura subito il nuovo bene o servizio desiderato dal soggetto; ii) il fattore incertezza. Qualora un soggetto si adoperi per modificare - attraverso la *voice* - il servizio che lo ha reso insoddisfatto, *ex-ante* non sarà mai sicuro della riuscita dell'impresa. Alla luce delle due precedenti considerazioni, un soggetto «razionale» dovrebbe implementare l'opzione *voice* solo quando il servizio da lui migliorato sia talmente superiore al servizio ad esso alternativo, da ripagarlo anche dello sconto intertemporale e del premio per il rischio.

Completiamo ora quanto è stato detto spiegando in maniera più approfondita il concetto di *voice*. La *voice* è l'espressione di una identità collettiva, contestualizzata in un sistema di regole, diritti ed aspettative ad essa collegata.

L'*exit* e la *voice* diventano in questo modo il Giano bifronte del comportamento umano. Laddove l'*exit* è un comportamento individuale, la *voice* è un comportamento collettivo in quanto, anche nei casi in cui è espressa individualmente, trae la sua logica d'azione da una concezione collettiva di valori e di giustizia sociale interiorizzata dal soggetto che protesta perché vede lesi i suoi diritti o le sue aspettative. Nei termini di questo linguaggio, la *voice* diventa, a mio avviso, *sostanziale* solo qualora sia espressione di una volontà collettiva, nel senso che, anche se manifestata da uno o pochi individui, deve incorporare un sentimento di giustizia collettivamente riconosciuto e deve essere accompagnata da una protesta latente di un numeroso *gruppo silenzioso*²⁵. Più in generale, la

²⁴ Questo avviene nell'ipotesi che l'opzione *exit* sia, per il soggetto, un'azione meno «costosa» - rispetto alla *voice* -. Questo è argomentabile principalmente per due ordini di motivi: 1) fattore tempo, l'opzione *exit* procura subito il nuovo bene o servizio desiderato dal soggetto. 2) fattore incertezza, qualora un soggetto si adoperi per

²⁵ Il momento «collettivo» della *voice* è posto in maggiore evidenza nel lavoro di G. O' Donnell, del 1986 dal titolo; *On the Convergences of Hirschman's Exit, Voice, and Loyalty and Shifting Involvements*, in «Development, Democracy and the Art of Trespassing: Essays in Honor of A.O. Hirschman» a cura di A. Foxley e al., Notre Dame, Ind., University of Notre Dame Press, dove l'autore distingue fra voce «orizzontale»

voice deve scaturire come reazione ad una insoddisfazione derivante da aspettative *ragionevolmente fondate* che vengono disattese, ed a cui non si ritiene di dover rinunciare.

A questo punto ritengo opportuno soffermarmi brevemente sull'importanza del fatto che le aspettative siano *ragionevolmente fondate* per due principali motivi. Anzitutto il discorso fin qui condotto, anticipando il problema della delusione e quindi dell'*aspettativa disattesa*, pone le basi per introdurre il concetto di *metapreferenza* che affronteremo più avanti in questo lavoro²⁶. In secondo luogo - ma di importanza fondamentale per questo scritto - è il fatto che le aspettative *ragionevolmente fondate* - che se disattese innescano la *voice* - sono la diretta conseguenza di uno schema di valori sociali e regole collettive internalizzate dai soggetti. In altre parole - usando una terminologia rawlsiana - tali aspettative sono «ciò che è giusto», o meglio ciò che i soggetti in quel determinato contesto storico ritengono essere tale²⁷. Ecco allora, a mio avviso, riemergere con forza la dimensione ermeneutica del pensiero di Hirschman: la *voice* è storicamente condizionata. L'internalizzazione da parte degli individui di aspettative *ragionevolmente fondate* si modifica nel tempo, facendo mutare la disattesa rispetto ad esse e di conseguenza la reazione che innesca l'opzione *exit* o quella *voice*.

Il discorso fin qui condotto partiva dalla premessa che i soggetti, insoddisfatti in quanto le loro aspettative erano state disattese, potevano esprimere il loro malcontento non solo indirettamente, tramite l'*exit*, ma anche direttamente attraverso la *voice*; cioè protestando verso l'impresa o il sistema che aveva procurato loro insoddisfazione. Non abbandonando quindi una realtà a loro non congeniale per cercare altrove realtà migliori, ma tentando di modificare la realtà esistente in cui si trovano immersi. Tutto ciò ci consente di affermare che se tale processo è possibile questo implica che l'evoluzione sociale o la dinamica di un sistema viene ad essere endogenizzata, in quanto il sistema trae le forze per il cambiamento ed il miglioramento dal proprio interno.

L'indagine che segue è tesa ad analizzare in quali situazioni l'individuo sarà indotto ad utilizzare l'opzione *voice* rispetto all'*exit*. Analizzando congiuntamente l'*exit* e la *voice* emergono dei contrasti e dei paradossi che altro non sono se non il continuo ed altalenante dilemma della ricerca di un equilibrio fra la dimensione personale e quella sociale dell'individuo.

Il paradosso trae origine dalla considerazione che, il più delle volte, chi ha la possibilità di effettuare l'opzione *exit* è anche colui che ha la *voice* effettiva più credibile, dove spesso tale credibilità è conseguente alla minaccia reale dell'utilizzo dell'opzione *exit*. In altri

e voce «verticale». Intravedendo nella prima - ovvero nello scambio di opinioni ed impressioni tra cittadini - il «vero» momento collettivo. Questa distinzione - fra voce «orizzontale» e «verticale» - presente nel lavoro di O' Donnell è ridiscussa da Hirschman nell'articolo, *Uscita e voce: una sfera d'influenza in espansione*, raccolto in *L'economia politica come...* cit., in particolare pag.36.

²⁶ Hirschman, svilupperà compiutamente il concetto di «metapreferenza» in *Shifting Involvements...* cit.

²⁷ J.Rawls, *A Theory of Justice*, The Belknap Press of Harvard University Press 1971; trad. it. *Una Teoria della Giustizia* a cura di S.Maffettone, Milano, Feltrinelli 1991.

termini, un sistema totalmente chiuso²⁸, non ammettendo di fatto l'alternativa *exit*, incentiva i soggetti insoddisfatti più perspicaci, ad effettuare l'opzione *voice*. D'altra parte la *voice* dei soggetti diventa credibile o *sostanziata* solo se accompagnata dalla minaccia reale di una possibile opzione *exit*. Qualora però quest'ultima fosse possibile, risulterebbe meno oneroso - per la maggior parte dei soggetti, o quanto meno per coloro che meglio saprebbero utilizzare l'opzione *voice* - imboccare la strada dell'*exit* e quindi non attivare l'opzione *voice*. Vi è allora la necessità di esplorare quali siano le condizioni che permettono di uscire dalla posizione di stallo che vede i soggetti nella condizione di poter utilizzare delle due l'una; o la *voice* ma di fatto «svuotata» o inconsistente, oppure l'*exit*. Il nostro punto di vista è che soltanto una giusta miscela di entrambe può essere auspicabile per un riaggiustamento delle dinamiche collettive sia economiche che sociali.

La condizione che, fungendo da amalgama fra le due opzioni, permette di risolvere la situazione di stallo sopra esposta, è rappresentata da ciò che Hirschman indica con il termine *loyalty*²⁹. E' cioè il *senso di lealtà* rivolto ad un gruppo o ad un sistema, sia esso sociale o di imprese, che induce i soggetti dotati di effettiva possibilità di *exit* a rimanere «sul campo» e ad esprimere la loro *voice*.

Ma in quale maniera si sviluppa questo sentimento di lealtà, come e perché si radica dentro gli individui? Il *senso di lealtà* può trarre origine da elementi diversi fra loro quali: un sistema fondato sui valori da una parte e uno impostato sull'utilità dall'altra³⁰. Quest'ultimo caso può essere rappresentato da un gruppo d'impresе - per esempio facenti parte di un distretto industriale - che specializzandosi reciprocamente ed in maniera interdipendente, generino un sistema di relazioni economiche vincolate, tale per cui l'uscita, anche se possibile, risulti essere costosa per la singola impresa, la quale ha quindi un interesse individuale nell'esprimere lealtà al gruppo. Di conseguenza, l'interdipendenza delle relazioni economiche fra imprese reciprocamente specializzate, trasforma l'*exit* da un'opzione gratuita, in un'alternativa che incorpora un costo. Esso risulta essere tanto più alto quanto maggiore è la

²⁸ Con il termine «sistema chiuso», intendo rappresentare quella situazione in cui i soggetti non hanno un'alternativa di scelta rispetto al bene o al servizio di cui sono rimasti insoddisfatti. Un esempio potrebbe essere l'utilizzo del servizio ferroviario per chi debba spostarsi sul territorio e sia sprovvisto di un mezzo di trasporto proprio, oppure si può pensare alle università italiane che di fatto non hanno una diffusa alternativa privata e così via.

²⁹ Nel 1970 Hirschman scrive *Exit, Voice, and Loyalty*, pubblicato dalla Harvard University Press, Cambridge Mass. Un anno dopo la stessa casa editrice pubblica *A Theory of Justice*, di John Rawls. Non sono soltanto quasi lo stesso periodo e la casa editrice ad accomunare i due libri. Nel testo di Hirschman, nonostante siano stati i concetti di *exit* e *voice* a riscuotere maggiore risonanza fra gli studiosi, è il concetto di *loyalty* ad essere fondamentale, ed è - a mio avviso - il messaggio principale che l'autore ha nascosto fra le pagine del libro. Non esiste *voice* costruttiva se questa non è sorretta da una *loyalty* adeguata. Parimenti nel libro di Rawls, non è il principio di maximin - che pure ha avuto tanto fortuna nella esegesi da parte degli economisti - ad essere centrale, bensì il concetto di fratellanza, che diventa il valore fondamentale che regge il *principio di differenza*.

³⁰ Il senso di lealtà basato strettamente sull'utilità individuale non è contemplato in *Exit Voice and Loyalty*. L'autore, affronta brevemente il problema nel saggio pubblicato su *Social Science Information*, XIII, 1, 1974, febbraio, pp. 7-26, col titolo '*Exit, voice and loyalty*': *Further reflections and a survey of recent contributions*.

specializzazione relativa dell'impresa³¹ Ne consegue che, l'impresa è incentivata a migliorare il sistema al suo interno esprimendo la propria *voice*.

L'approccio che intendo proporre, è invece indirizzato verso il concetto di *loyalty* conseguente ad un sistema di valori. I soggetti che manifestano questa tipologia di lealtà sono soggetti che si identificano con il sistema di valori - e di conseguenza con il sistema di regole e diritti - generato dal loro gruppo di appartenenza. Il sistema di valori viene in tal modo internalizzato non solo individualmente dai soggetti, ma anche dal gruppo a cui appartengono. Essi riconoscono come «giusti» determinati valori da cui discendono le regole del gioco attorno alle quali si aggrega il sistema di cui si sentono parte integrante. Qualora questi valori vengano violati o le regole del gioco alterate, i soggetti insoddisfatti - ma dotati del senso di lealtà verso il gruppo di appartenenza - non riterranno giusto abbandonare il proprio gruppo utilizzando l'opzione *exit* - anche se ciò individualmente, quanto meno nel breve periodo, genererebbe loro un beneficio maggiore - bensì riterranno socialmente corretto ricondurre le manomesse regole del gioco al sistema di valori che inizialmente avevano interiormente riconosciuto ed accettato.

In relazione a ciò può essere utile rivisitare l'esempio della scuola pubblica - citato all'inizio -. Se da un lato il genitore insoddisfatto potrà attivare l'ipotesi *exit*, iscrivendo il figlio ad una scuola privata, disinteressandosi dell'andamento della scuola pubblica e massimizzando in questo modo una propria utilità individuale di breve periodo; dall'altro potrà ritenere giusto che la scuola pubblica offra un determinato standard di servizio - anche perché comunque essa formerà l'ambiente con cui dovrà convivere il proprio figlio - e quindi manifesterà la propria *voice* nel tentativo di cambiare gli aspetti negativi che erano stati causa della sua insoddisfazione, generando così un miglioramento del sistema stesso.

Per riassumere, la tesi fin qui sostenuta ha prima di tutto evidenziato come gli elementi di un sistema - nel nostro caso gli individui di un gruppo - non reagiscano tutti in maniera univoca ad uno stimolo esterno, quale ad esempio l'insoddisfazione rispetto ad un bene o servizio. Le situazioni che abbiamo finora analizzato, hanno sottolineato come, gli individui che esprimano un identico stato di insoddisfazione, possano reagire sia attraverso l'opzione *exit* che tramite l'opzione *voice*. Emerge quindi come possano esistere, all'interno dello stesso individuo, differenti concetti di razionalità, entrambi logici e coerenti.

Il passo successivo ha mostrato l'importanza dell'esistenza della *loyalty* come valvola equilibratrice fra *voice* e *exit*, cioè fra minaccia di sanzione e possibilità reale - e quindi credibilità - di mettere in pratica la sanzione stessa. Abbiamo parimenti visto come un sistema caratterizzato da un forte senso di lealtà fra i suoi componenti, risponde in maniera «progressiva» al comparire dei problemi. Non sanziona immediatamente chi sbaglia - come accade invece utilizzando l'opzione *exit* - ma concede la possibilità all'impresa, tramite l'opzione *voice*, di rimediare ai propri errori. La situazione qui discussa sollecita un'ulteriore ipotesi; includendo la possibilità - da parte dell'impresa - di rimediare ai propri errori, la *voice* diventa l'elemento che conduce il sistema verso un sentiero di crescita, fungendo da «accomodamento» fra fornitore del servizio ed utente. Così facendo, il soggetto mentre opera per migliorare il servizio, automaticamente fa ricadere i benefici del proprio operato sulla

³¹ Tale costo può essere indotto dalla difficoltà, per l'impresa specializzata all'interno di un sistema, di riorganizzarsi facilmente per un mercato ad esso esterno. In altre parole la specializzazione relativa comporta inevitabilmente un aumento dei costi fissi non recuperabili (*sunk cost*).

collettività. La *voice* diventa così un meccanismo autoregolatore non più individuale, bensì collettivo.

In chiusura di questo paragrafo, vogliamo solo accennare, perché troppo vaste per essere analizzate ad una serie di problematiche che sono legate alla nostra analisi. La *voice* per essere attivata non abbisogna solo della credibilità - come analizzato in precedenza - ma necessita anche di uno schema di diritti appropriato o *entitlements*³² e di una effettiva capacità da parte del soggetto di rendere effettivi i diritti stessi, disponendo quindi di *capabilities*³³.

Infine, abbiamo visto come la doppia opzione di scelta da parte del soggetto elimini la meccanicità delle reazioni dei soggetti. Se le aspettative *ragionevolmente fondate* trovano la loro ragione d'essere nell'esplicitazione dei valori a loro connesse, il *senso di lealtà* non è elemento immutabile nel tempo ma si modifica insieme alle aspettative ed al sistema di valori e di regole in cui è calato. In questa maniera le aspettative *ragionevolmente fondate* e il *senso di lealtà* - e quindi il meccanismo stesso di *exit* e *voice* ad essi collegato - diventano portatori della loro stessa storia e quindi storicamente limitati.

³² Per una chiarificazione del termine «entitlements» si veda R.Dahrendorf, *The Modern Social Conflict. An Essay on the Politics of Liberty*, Weidenfel & Nicolson, New York (1988); trad. it. *Il Conflitto Sociale nella Modernità. Saggio sulla Politica della Libertà*, Bari, Edizioni Laterza 1989.

³³ L'espressione è qui usata nell'accezione data da A.Sen in, *Resources, Values and Development*, Basil Blackwell Publishers Ltd., Oxford (1984); trad. it. *Risorse, valori e sviluppo*, Torino, Boringhieri 1992. Tale concetto è stato poi ripreso ed ampliato dallo stesso Sen in *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, Oxford 1992; trad. it. *La diseguaglianza*, Il Mulino, Bologna 1994.

3. Razionalità e sentimenti

Perché analizzare insieme razionalità e sentimento, due termini apparentemente così contrapposti? La spiegazione è celata nel pensiero metodologico di Hirschman. L'autore uscendo dagli stereotipi neoclassici, riesce spesso a trovare soluzioni completamente diverse, se non addirittura opposte ma comunque razionali, alle problematiche economiche, nonostante tragga le proprie ispirazioni non propriamente dalla dimensione economica.

In una prima approssimazione, l'insegnamento principale del pensiero di Hirschman è il seguente: è sbagliato analizzare i problemi economici senza considerare sia il contesto ambientale in cui sono inseriti che le motivazioni che spingono i soggetti ad agire. La razionalità e i sentimenti sono legati insieme dalla natura umana stessa³⁴. L'economia, perseguendo l'intento di liberare la razionalità dal vincolo dei sentimenti, ha spezzato tale legame ma, così facendo, ha parimenti reciso la possibilità di interpretare come razionali molti comportamenti apparentemente irrazionali. E' proprio nella comprensione di tale limite, che emerge tutta la forza del pensiero di Hirschman. Anche la razionalità stessa è storicamente condizionata. Se essa è intrecciata con i sentimenti, questi mutano a seconda delle condizioni contingenti in cui sono immersi e risultano quindi essere storicamente condizionati. Dal punto di vista qui adottato, la razionalità assume allora una nuova luce. Essa non è più univoca, perfetta ma assume delle imperfezioni, le quali diventano, tuttavia, elementi fondamentali per meglio comprendere le molteplici angolazioni e gli imprevisti che una qualsiasi politica economica è destinata ad incontrare.

Diventa allora possibile - e comprensibile - che gli individui possano imparare dai loro errori, possano cioè - come sostiene il principio coniato da Hirschman della *mano che nasconde* - «non solo cadere in errore ma anche cadere in verità»³⁵. Diventa oltremodo

³⁴ E' questo il messaggio fondamentale che, a mio avviso, Smith invia attraverso la il ruolo esercitato dalla «sympathy», nella costruzione teorica smithiana. Smith analizza il concetto di «simpatia» nella *Teoria dei sentimenti morali* del 1758 per poi riutilizzarlo nel 1776 nella *Ricchezza delle nazioni*. L'espressione usata da Smith risale a David Hume, il quale nel suo *Trattato sulla natura umana* del 1738 scrive a proposito della «simpatia»: «Nessuna qualità della natura umana è più importante, sia in se stessa, sia nelle sue conseguenze, della propensione che abbiamo a simpatizzare con gli altri, a ricevere per comunicazione le loro inclinazioni e i loro sentimenti per quanto diversi siano dai nostri o anche contrari» ed ancora «...alla simpatia deve essere fatto risalire il sentimento di approvazione che nasce alla vista di tutti i moventi utili o piacevoli alla società o alla persona stessa che li possiede; la simpatia insomma è la fonte principale delle distinzioni morali». Per assicurare la stabilità del sistema e considerare il processo distributivo della «mano invisibile» come criterio comunemente accettato, gli utilitaristi lo devono affiancare ad un concetto antitetico rispetto alle leggi economiche, quale appunto la «benevolenza», la «sympathy» proposta da Hume poi ripresa da Smith. Solo introducendo questo concetto gli utilitaristi possono considerare verosimile che i singoli rinuncino - qualora sia socialmente necessario - ai propri vantaggi a favore di un maggiore benessere dell'intera società. Ma la «sympathy» rimane comunque un'assunzione che non è detto sia sufficiente a fare sopportare ai soggetti forti disuguaglianze economiche e sociali, disoccupazione e miseria. Una interessante analisi della funzione della «sympathy» smithiana si trova anche in A.Sen, *Codici morali...*, op. cit.

³⁵ A.O.Hirschman *Development Projects, Observed*, Washington, Brookings Institutions 1967; trad. it. *Come complicare l'economia*, Raccolta di saggi a cura di Luca Melodoli. Bologna, Il Mulino 1988, p.210.

plausibile che, come reazione alle loro delusioni, gli individui esprimano *metapreferenze*³⁶, così come reazione a delle insoddisfazioni derivanti dai prodotti o dai servizi, essi non solo possano mettere in atto l'opzione *exit* ma anche reagire realizzando l'opzione *voice*. In questa maniera tanto la *mano che nasconde*, quanto il concetto di *metapreferenza*, come pure la *voice*, diventano degli strumenti operativi per meglio comprendere la complessità dell'economia, i quali, pur traendo la loro origine da discipline non soltanto economiche, sono nondimeno inseriti da Hirschman nella struttura metodologica dell'economia stessa³⁷. Tale possibilità è sostenuta nell'ipotesi che Hirschman chiama, non a caso, *mano che nasconde* quasi a voler rimproverare alla *mano invisibile* di smithiana memoria di aver oscurato qualcosa: nel senso che l'esigenza del volere ricondurre qualsiasi azione all'interesse personale - come sostenuto nella metafora smithiana - respinge l'eventualità che delle potenzialità e delle azioni innovative possano scaturire da criteri non guidati dall'interesse immediato. Ma, ragionando in termini di sviluppo economico, sono proprio queste *forze latenti*, la potenzialità che Hirschman vuole fare emergere sottraendola alla *mano che nasconde*. A tal proposito egli sostiene un'ipotesi che, dal punto di vista della perfetta razionalità, può apparire paradossale. In dati contesti la imperfetta informazione può essere più auspicabile rispetto al suo contrario. Questo vale soprattutto per quei paesi in via di sviluppo nei quali la sottostima dei costi effettivi di un progetto può risultare necessaria per portare a compimento il progetto stesso, o comunque per avviarlo in maniera considerevole. In altre parole, è necessaria una certa sottostima dei costi per creare un dato grado di fiducia sulla fattibilità del progetto. Qualora questo avvenga ed il progetto prenda corpo, cresceranno insieme ad esso quelli che, a mio avviso, possono essere considerati «costi fissi non recuperabili» (*sunk-cost*)³⁸, i quali vincoleranno i soggetti - una volta resisi conto degli effettivi costi di fattibilità - a non abbandonare il progetto e li stimoleranno inoltre ad inventare soluzioni nuove ed alternative che divengano in seguito il vero valore aggiunto dell'operazione. Riassumendo il concetto con le stesse parole di Hirschman: «Quello della mano che nasconde è essenzialmente un meccanismo che fa assumere rischi alle persone avverse al rischio e che nel corso di tale processo le trasforma in persone meno avverse al rischio»³⁹.

³⁶ Il concetto di «metapreferenza» è ampiamente trattato da Hirschman in *Felicità...*, op.cit.; in particolare a pag.71 nella versione originale inglese e a pag.78-79 nella traduzione italiana. Nel 1976 Amartya Sen nel noto articolo *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*, in "Philosophy and Public Affairs", n.6, pp.317-344, - anticipando il problema - aveva osservato come le preferenze individuali non coincidano sempre con la scelta effettiva che il soggetto manifesta attraverso il proprio comportamento: la divergenza si manifesta in quanto le preferenze possono essere intese come «anteriori» rispetto alle scelte.

³⁷ L'utilizzo di tali concetti interdisciplinari si inquadra, come abbiamo già ricordato, nell'ambito di una epistemologia «interna», intrinseca allo stesso lavoro di economista di A.Hirschman.

³⁸ Per un approfondimento del concetto di *sunk cost* si veda P.Bianchi, *Produzione e Potere di Mercato*, Roma, Ediesse 1991.

³⁹ A.O.Hirschman *Development*, cit., trad. it. pag.220.

Le *passioni*, le aspettative - anche se non razionali - possono allora, in termini di sviluppo economico, giocare un ruolo importante e diverso rispetto agli interessi. E' interessante indagare sul perché le *passioni*, siano state completamente sostituite - attraverso la magnificazione del *self-interest* apportata dalla metafora della *mano invisibile* - unicamente dagli interessi. Più in generale, capire perché l'ideale di «gloria» - magnificato nel diciassettesimo secolo - scompare nel secolo seguente, schiacciato dal mero calcolo dell'interesse individuale. Hirschman considera questo processo come conseguente al fatto che nel diciottesimo secolo i nuovi diritti - seguendo un'ottica di modello «empirico» - per emergere avevano bisogno di porsi come la condizione stessa di esistenza dei vecchi. In realtà l'autore, pur osservando come anche in quel periodo, «il nuovo sia scaturito dal vecchio in misura anche maggiore di quanto sia generalmente ritenuto»⁴⁰, approda all'analisi del passaggio fra vecchi e nuovi diritti mediante l'utilizzo di un modello valutativo o «deontologico»⁴¹.

Risulta allora fondamentale un'analisi più approfondita - e sotto certi aspetti nuova - sulla portata intellettuale e di profondo cambiamento incorporata nella *Ricchezza della Nazioni* di Adam Smith.

Hirschman identifica il cardine di questo passaggio nel nuovo argomento metodologico che l'utilizzo dell'interesse vanta a favore delle passioni, ovvero la prevedibilità. L'interesse era prevedibile e come tale ben si prestava a delle teorie che in misura sempre maggiore tentavano di essere ancorate alla realtà. Le passioni erano in questa ottica considerate troppo imprevedibili e personali per poter essere piegate e forgiate a servizio del metodo, con la conseguenza che uno Stato retto sull'interesse risultava essere molto più stabile di uno retto sulle passioni. Inoltre l'utilità, a mio avviso incorporava un altro requisito negato invece alle passioni: era atemporale. L'interesse economico che ha perennemente fatto muovere il mondo è in fondo sempre lo stesso. La caratteristica immateriale del denaro si riflette - per altro verso - nella caratteristica immateriale dell'utilità. Il calcolo dell'interesse - dalla metà del settecento in poi - diventa appunto una *mano invisibile*, un qualcosa cioè di intangibile, che però è sempre presente e determina il movimento delle cose. L'uomo viene allora ridotto, schiacciato in questa nuova ed unica dimensione. Paradossalmente, il tentativo di recuperare l'uomo al centro delle cose lo pone invece, a mio giudizio, in un angolo: impotente spettatore del volere della *mano invisibile*.

Il principio della *mano invisibile* era d'altra parte fondamentale nel pensiero smithiano, in quanto l'affermazione che l'interesse egoistico aveva risvolti collettivi positivi - tramite appunto il meccanismo della *mano invisibile* - era un'importante giustificazione intellettuale, essenziale per l'affermarsi dell'interesse stesso e di conseguenza della classe che ne era portatrice: la borghesia. Non solo, ma la ricerca dell'interesse individuale - e il conseguente ampliamento del commercio - si ponevano come freni inibitori del potere dei signori che, come ricorda Smith, barattavano quindi il loro potere con l'acquisto di sempre nuovi - e spesso inutili - beni di consumo.

⁴⁰ H.O.Hirschman, *le passioni....* op. cit., pag.14.

⁴¹ Per chiarificazioni sul concetto di modello «empirico» e di modello «valutativo», relativamente al passaggio fra i vecchi e i nuovi diritti si veda A.De Gennaro, *Introduzione alla Filosofia Politica*, Bologna, Esculapio 1992, pag.2-3.

Ma perché Smith dopo aver scritto *La teoria dei sentimenti morali*, dove tratta delle «passioni», scrive *La ricchezza delle nazioni* che rappresenta la magnificazione dell'interesse personale, rispetto alle passioni?

Hirschman risolve questo dilemma nel seguente modo: da una parte i soggetti ricercano la ricchezza, cercano cioè di migliorare la propria condizione considerata solo in termini economici, ma tutto questo come appunto ricorda Smith: «per essere osservati, essere notati, essere presi in simpatia, essere apprezzati (...). E' la vanità, e non il benessere o il piacere che ci interessa»⁴². L'interesse è quindi al centro del movimento del sistema, ma si tratta di un interesse schiavo delle passioni. Il passaggio non può essere spiegato in maniera migliore che con le parole stesse di Hirschman: «Avendo messo in luce le origini non economiche dell'attività economica, in perfetta coerenza con il suo precedente interesse per le altre importanti dimensioni della personalità umana, Smith poté concentrarsi sul comportamento economico»⁴³.

In questo paragrafo si è esposto come la ricerca del proprio interesse sia considerata il metodo più «razionale» per massimizzare in fondo la propria vanità o il «piacere agli altri», che per l'appunto proprio «razionali» non si possono chiamare. E' in considerazione di ciò che razionalità e sentimento sono reciprocamente legati e non si può e non si deve prescindere dall'una per la spiegazione - univoca - dell'altro.

⁴² A.Smith (1759), *The Theory of Moral Sentiments*, Oxford, Clarendon 1976.

⁴³ A.O.Hirschman, *Le passioni*, cit., pag.81.

4. Il singolo ed il collettivo

Hirschman, dopo aver indagato sulla possibilità da parte dei soggetti di non reagire ad elementi esterni in maniera sempre meccanica e prevedibile: avendo introdotto a questo scopo elementi estranei al concetto di utilità immediata quali appunto la *voice* e la *loyalty* dei soggetti ad un sistema o ad un gruppo, e dopo aver messo in luce il duplice e reciproco legame che esiste fra passioni ed interessi - e come non sia possibile ridurre uno qualsiasi di questi due elementi all'altro -, amalgama tutte queste considerazioni nel libro *Felicità pubblica e felicità privata*. L'autore collega l'alternarsi appunto delle passioni e degli interessi, come reazioni dell'individuo a stati di delusione derivanti a volte dalla dimensione privata e a volte da quella collettiva. La reazione dei soggetti si concretizza nella possibilità di esprimere «metapreferenze».

Aspetto centrale del sopra citato libro di Hirschman è quindi il concetto di delusione. Il concetto, già anticipato in *Exit, voice, and loyalty*, era stato analizzato come uno stato di insoddisfazione derivante da fornitura di beni o servizi e quindi da elementi esterni alla persona stessa. Il concetto di delusione, affrontato in *Felicità pubblica e felicità privata* è invece introspettivo, è un dialogo del soggetto con sé stesso. Non si analizza solo se l'aspettativa sia stata disattesa, ma anche se era corretto formarsi tale aspettativa e come e perché tale aspettativa si sia formata nel soggetto. La delusione può allora assumere la forma di insoddisfazione alle stesse azioni perseguite dal soggetto ed in questo caso l'exit e la voice diventano meccanismi interni al soggetto stesso. L'indagine non può che approdare all'analisi della struttura delle preferenze, come ricorda l'autore: «sull'approfondimento delle ragioni per cui le preferenze sono quelle che sono (...) e indagare sul come e perché le preferenze possono cambiare»⁴⁴. L'autore ponendo in particolare risalto l'importanza di un'indagine sui meccanismi di formazione delle preferenze, si schiera in aperta polemica con quella parte di economisti che negando l'utilità di tale indagine, costruiscono le loro indagini sotto il vincolo che la struttura delle preferenze sia data.

Quando intraprendiamo qualcosa, ad esempio un atto di consumo o partecipiamo ad azioni rivolte al benessere sociale, lo facciamo perché ci attendiamo che l'azione ci procuri soddisfazione. In realtà ciò non sempre si verifica: l'azione intrapresa può anche procurarci delusione. Quest'ultima può scaturire da due differenti motivazioni: l'aspettativa era fondata e il bene o servizio erano inadeguati; oppure avevamo caricato l'azione di aspettative esagerate o sbagliate, nel senso che ci attendavamo da quella azione delle soddisfazioni diverse da quelle che l'azione stessa era in grado di provocarci⁴⁵.

Secondo la teoria economica, basata sull'ipotesi di attori razionali che ordinano i loro panieri di beni o i loro livelli di utilità intesi come massimizzazione fra consumo e tempo libero, i soggetti preferiscono avere sempre di più⁴⁶, ovvero ogni qualvolta la loro utilità - nell'accezione sopra intesa - aumenta, essi si «sentono meglio».

⁴⁴ A.O.Hirschman *Felicità*, cit., pag.13.

⁴⁵ Sinonimi di «delusione» quali «disinganno» o «disillusione» esemplificano meglio questa seconda tipologia.

⁴⁶ L'ipotesi che un soggetto non raggiunga mai un livello di saturazione del bene, in economia è rappresentata nel principio di *non sazietà*.

E' però immaginabile che nella realtà questa situazione non sia sempre perseguita. Spesso i soggetti risultano essere delusi dall'acquisto di beni e quindi di fatto non aumentano il loro piacere o il loro benessere, dopo aver effettuato l'acquisto.

E' proprio attraverso un'accurata indagine sulle cause del piacere e del benessere che Hirschman getta solide basi per la giustificazione teorica dell'esplicarsi di metapreferenze da parte dei soggetti.

L'individuo prova piacere quando attenua una situazione di malessere⁴⁷, o quando riduce la «noia»⁴⁸, nel tentativo di raggiungere il benessere che è così considerato il punto d'arrivo. Ma il piacere è provato - per l'appunto - nel momento del passaggio dal malessere al benessere e scompare però appena quest'ultimo è stato raggiunto. Emerge allora che i beni che provocano maggiore piacere sono quelli che vengono interamente consumati, quelli cioè che svaniscono dopo l'atto di consumo, come ad esempio: il cibo ed i carburanti. L'acquisto di un frigorifero o di un impianto di riscaldamento, ci danno un beneficio durevole nel tempo ma il piacere - o quanto meno una grande intensità di questo - lo proviamo solo nel momento in cui utilizziamo il bene per la prima volta. Di conseguenza, il frigorifero appena acquistato ci procura una grande quantità di piacere, in quanto siamo consapevoli della situazione di malessere che ci ha alleviato, ma dopo poco tempo consideriamo la sua utilità come acquisita e il benessere raggiunto non ci procura più alcun piacere. Il discorso vale, a maggior ragione, per tutti quei beni ed utensili che ci rendono più agevole la nostra esistenza, quali ad esempio: la luce, i libri, le strade e molti altri. Il possedere o poter utilizzare questi beni non ci produce piacere, in quanto la loro utilità è già stata incorporata nelle nostre aspettative come «benessere base». Anzi questi beni ci possono solo causare malessere qualora dovessero improvvisamente venire a mancare. Si incorpora quindi nei soggetti una qualità della vita attesa, per cui solo un incremento rispetto ad essa riesce a provocare piacere nei soggetti.

La delusione risulta essere estremamente diffusa nella nostra quotidianità. Essa scaturisce sia da tutte quelle situazioni di benessere considerate «normali» che per cause diverse vengono a mancare, che da aspettative di miglioramento che, per un qualche motivo, non si verificano. Esiste una terza modalità forse più complessa ma non per questo meno presente. La delusione può investire il soggetto anche qualora esso abbia raggiunto il suo scopo e quindi la sua aspettativa non sia stata - almeno oggettivamente - disattesa. Il più delle volte, nel momento in cui è riuscito a raggiungere il suo obiettivo, l'individuo scoprirà, quasi incredulo, di non essere stato completamente appagato. Hirschman individua questo problema come intimamente presente nella natura umana, essendo tale insoddisfazione - latente ma sempre presente - ciò che differenzia l'uomo dagli animali, i quali riposano tranquillamente dopo aver consumato il loro pasto mentre il pastore interroga inquieto il cielo⁴⁹.

⁴⁷ Quale ad esempio: la fame o il dolore.

⁴⁸ Anche la noia è considerata in questo contesto una situazione di malessere.

⁴⁹ Hirschman cita tre diversi libri che affrontano in periodi diversi lo stesso problema - ovvero sia la noia o l'ennui che lo "stato di insoddisfazione" -, essi sono: Edward Young in *Night Thoughts* del 1742; Samuel Johnson in *Rasselas* del 1759 e Giacomo Leopardi in *Canto notturno di un pastore errante dell'Asia* del 1830.

Ma se gli sbagli, gli errori, le delusioni conseguenti, sono caratteristica umana bisogna imparare a convivere con essi. D'altra parte, come ricorda Hirschman: «(...) il compiere errori è la contropartita inevitabile proprio dell'innalzarsi dell'uomo al di sopra della sussistenza animale (...) con la conseguenza che il detto "errare è umano" può essere sostituito con "solo gli umani errano"»⁵⁰. Il concetto stesso di *voice*, introdotto molti anni prima, era servito all'autore per indicare l'esistenza di possibilità concesse agli individui per poter rimediare agli errori fatti. Infatti i soggetti utilizzando l'ipotesi *voice* concedevano la possibilità all'impresa di rimediare ai disservizi o alla scarsa qualità dei beni da lei prodotti.

A questo punto della discussione, dopo aver analizzato il processo di delusione di un individuo e le conseguenze che ciò comporta in termini di reazione e comportamento del soggetto, diventa interessante passare dall'analisi «micro» a quella «macro», per analizzare se, in certi contesti ed in certi momenti storici, le delusioni degli individui possano essere considerate in termini aggregati⁵¹. Occorre capire cioè se in date circostanze una moltitudine di individui provi delusioni simili che li spinge al perseguimento di una tipologia di felicità rispetto ad un'altra. In altre parole, occorre individuare le condizioni per cui consistenti gruppi di individui passano dalla felicità privata a quella pubblica e viceversa.

4.1. Una estensione del concetto di delusione: il fallimento dell'aspettativa

E' mia intenzione in questa sede tentare la formulazione di un'ipotesi, che risulti abbastanza generalizzabile, che analizzi il verificarsi di una data tipologia di delusione.

Quando si sostiene che un individuo cerca di migliorare la propria condizione, di solito si intende o che aspira a certe posizioni sociali oppure che desidera possedere particolari beni. Per coronare le proprie aspettative esso tenterà di raggiungere posizioni sociali che non ricopre e cercherà di acquistare beni nuovi o migliori rispetto a quelli che già possiede⁵². L'individuo sarà spinto all'acquisto, o alla mobilità sociale, in quanto avrà formulato un'attesa di soddisfazione procurata dai beni che prossimamente intende acquistare.

⁵⁰ A.O.Hirschman *Felicità*, cit., pag.27.

⁵¹ Una stimolante analisi che si propone di esplorare l'esistenza di una relazione fra «onde» di insorgenza sociale e cicli economici, si trova nel lavoro di E.Screpanti, *Long Economic Cycles and Recurring Proletarian Insurgencies*, «Review», VII, 3, Winter 1984, 509-548; Research Foundation of Suny. In particolare l'autore osserva come «...any consolidated increases in achievements induces expectations of further increases. (...) while at the same time they become aware of the existence of a persistent gap between claims and achievements». La presa di coscienza, da parte dei lavoratori, della persistenza di tale gap permette sostenere che «Now the notion of workers' frustration may be introduced». pp.330-3.

⁵² Ai fini di un approfondimento, è interessante vedere il concetto di *beni posizionali*, trattato nel libro di F.Hirsch *Social Limits to Growth*, op. cit.

Quando un soggetto desidera comprare un nuovo bene che attualmente non possiede o aspira a raggiungere una nuova posizione sociale, formula le proprie aspettative relativamente al piacere derivante dal possesso del bene in una situazione di assoluta scarsità del medesimo: cioè non possedendolo, lo riveste della massima utilità attesa. Nel momento in cui entra in possesso del bene si trova automaticamente non più in una situazione di scarsità assoluta del medesimo, ma al massimo in una situazione di scarsità relativa. Di conseguenza, nella maggior parte dei casi, il piacere provato dal possesso del bene risulta essere inferiore al piacere atteso⁵³. In altri termini, il bene desiderato non ci sembrerà mai così indispensabile e appetibile come quando non è in nostro possesso, appurando invece, una volta acquistato il bene, che *tutto ciò che per noi era tutto non era tutto*.

Si manifesta, in questo caso, una nuova qualità di delusione, che non ha i suoi germogli in un *fallimento del bene*, ma scaturisce da un *fallimento dell'aspettativa*. La differenza tra queste due diverse tipologie di delusione risulta essere di estrema importanza in quanto ci conduce alle seguenti considerazioni.

Nel caso si manifesti un *fallimento del bene*, il soggetto - come abbiamo già osservato - può esprimere l'opzione «exit» o l'opzione «voice», comunque considerate come una protesta rivolta verso un agente esterno.

Ma come può reagire un soggetto quando affronta un *fallimento dell'aspettativa*? In quale maniera il soggetto può esprimere l'opzione *voice* con sé stesso? Probabilmente, in un primo momento si verificherà un processo mentale che la teoria psicologica indica come *dissonanza cognitiva*. Il soggetto tenderà ad inibire la forza della propria *voice* agendo in duplice maniera. Da una parte, enfatizzando qualsiasi elemento tale da giustificare la correttezza della sua aspettativa, dall'altra tentando di inibire tutti quegli elementi che tendono a minare tale correttezza di scelta se non addirittura a palesare il proprio errore. Ma dopo che ciò si sarà dimostrato inutile, il soggetto trasformerà la propria difesa del bene in quasi avversione verso di esso⁵⁴.

A questo punto ho esposto i presupposti che mi permettono di analizzare il passaggio dalla felicità privata a quella pubblica ed il suo contrario.

Ho analizzato perché tendenzialmente formuliamo aspettative eccedenti rispetto alle possibilità di soddisfazione che il bene è in grado di procurarci, e quindi come tale fenomeno

⁵³ Generalmente nel migliore dei casi il piacere potrà essere uguale all'aspettativa. Risultano essere veramente rarissimi i casi in cui si verifica il contrario, in quanto difficilmente ci aspettiamo che un oggetto appena comprato si rompa o non funzioni, poiché diamo "per scontato" che funzioni. Nella migliore delle ipotesi il funzionamento del bene acquistato sarà uguale a ciò che ci attendiamo, a meno che "la realtà superi l'aspettativa", cioè - nell'esempio citato - che funzioni meglio di ciò che ci aspettavamo. Ma ciò, come appena detto, è estremamente raro.

⁵⁴ Un esempio molto frequente nella vita quotidiana è il seguente. Poniamo il caso che un soggetto possieda un'automobile. Con il passare degli anni l'automobile manifesterà rumori e difetti, la vernice perderà lucentezza e così via. Finché mentalmente deciderà di tenere la macchina, ci saranno piccoli e quasi piacevoli «rumorini», il colore un poco sbiadito avrà un suo fascino, e via dicendo. Se il soggetto entrerà nella «condizione mentale» di cambiare macchina, si presenteranno improvvisamente rumori insopportabili, colore indecente e tutto ciò di negativo che servirà da stimolo e giustificazione al soggetto per effettuare il nuovo acquisto.

sia generalizzabile. Inoltre anche il fenomeno che vede agire in un primo momento la «dissonanza cognitiva» ed in un secondo tempo l'avversione, e quindi la reazione verso noi stessi, può essere generalizzato.

Passo ora esplorare una terza considerazione. Tanto più il nostro benessere aumenta, e di conseguenza ci circondiamo in misura sempre crescente di beni nuovi o migliori, tanto più aumentano i nostri *fallimenti delle aspettative*, che quindi vanno come a sommarsi. I *fallimenti delle aspettative* aumentano per due differenti motivi. Una prima ipotesi è che tanti più beni acquistiamo - e tanto è maggiore il loro valore - tanto più facilmente generano delle delusioni. La seconda ipotesi sostiene che tanto più aumenta il nostro reddito, tanto più noi formuliamo aspettative pretenziose che sempre con maggiore facilità risulteranno disattese. Dopo aver esposto le precedenti ipotesi è possibile rilevare una relazione positiva fra aumento del benessere ed aumento dei *fallimenti dell'aspettativa*. La somma continua dei fallimenti, causati dal continuo aumento del benessere, potrebbe ad un certo punto generare nel soggetto un *limite di rottura*. Intendo con tale termine identificare una «soglia critica» oltre la quale il soggetto non prova più solamente avversione verso il singolo bene, ma addirittura la estende verso l'aumento di benessere generalmente inteso.

Riassumo adesso i quattro elementi che pur scaturendo da comportamenti individuali, possono essere generalizzabili in comportamenti collettivi:

- 1) La tendenza, in situazioni di scarsità di un determinato bene a formulare aspettative esagerate;
- 2) L'atteggiamento - dopo una fase di «illusione» - di avversione verso il bene che ci ha causato un *fallimento*;
- 3) La relazione positiva fra aumento di benessere ed aumento dei *fallimenti*;
- 4) L'esistenza di un *limite di rottura* oltre il quale il soggetto trasforma la sua avversione verso il singolo bene in avversione più generalizzata, verso l'aumento di benessere generalmente inteso.

Dopo aver assunto la possibilità che i *fallimenti* e le conseguenti delusioni possano assumere la forma di fenomeni collettivi, mi spingo ad introdurre una ulteriore considerazione. L'individuo della nostra indagine non solo non è un essere astratto dotato di perfetta razionalità, ma non è neanche un essere astorico ed asociale. L'individuo da me considerato è immerso in un contesto storico ed appartiene ad una struttura sociale ed istituzionale che vincola le sue scelte, che però, contemporaneamente, gli permette di ottenere configurazioni di benessere complessive non raggiungibili individualmente. Il soggetto della mia indagine è, in altre parole, un individuo-cittadino, che è consapevole delle sue diverse - a volte opposte - dimensioni, per l'appunto quella sociale e quella individuale.

Nel presente contesto, se il soggetto della mia analisi è un individuo-cittadino, si apre una nuova possibile prospettiva, cioè la possibilità reale da parte del soggetto di fare *voice* con sé stesso. Ricollegandoci, infine alle parole di Hirschman: «spostarsi dagli affari privati all'arena pubblica»⁵⁵, esprimere cioè metapreferenze.

⁵⁵ A.O.Hirschman, *Felicità*, op. cit., pag.69.

5. Dall'arena privata a quella pubblica: la metapreferenza

L'individuo, che incorpora i quattro comportamenti sopra descritti, condotto dal susseguirsi di *fallimenti* verso il *limite di rottura*, non trova più, nel ridisporre l'ordine della propria struttura di preferenza, una soluzione dei propri problemi. Emerge quindi la necessità di ripensare il punto di riferimento a cui faceva capo la struttura di preferenza stessa.

Abbiamo precedentemente visto come nella struttura neoclassica l'elemento aggregante sia identificato nell'utilità individuale. I soggetti ordinano le proprie preferenze avendo come unico riferimento l'utilità individuale che gli deriva dalle diverse composizioni di panieri di beni.

Il deluso individuo-cittadino può allora cambiare il riferimento aggregativo della propria struttura di preferenze, individuandolo non più nell'utilità individuale bensì nell'utilità - o benessere - collettiva: trovando riscontri, in termini di soddisfazione, nell'impegno per migliorare ed accrescere il benessere collettivo, spostando la sua felicità da privata a pubblica⁵⁶.

Il soggetto ha in questa maniera espresso una metapreferenza. Con semplici parole si può esprimere questo concetto come la possibilità di *scegliere di scegliere*, o come sostiene Amartya Sen: la facoltà di considerare «ordinamenti di ordinamenti di preferenze»⁵⁷. L'individuo ha quindi la possibilità non solo di cambiare i propri gusti nel tempo all'interno della sua struttura di preferenza - che fa comunque riferimento ad un criterio di massimizzazione dell'utilità individuale -, ma ha aperta anche l'opportunità di ridisegnare completamente la sua struttura di scelta, cambiandone il riferimento aggregativo. L'introduzione - all'interno della teoria del consumatore - della possibilità di esprimere metapreferenze crea un'ampio spettro di soluzioni a problemi ricorrenti nell'economia pubblica e nella teoria delle scelte pubbliche. Problemi che si presentano allorché soggetti che accedono a beni pubblici o strutture collettive - essendo guidati solo dall'interesse personale - utilizzano il servizio senza sopportarne il costo; situazione che nella letteratura economica è conosciuta con la metafora del *free rider*⁵⁸. Si può osservare ora come l'introduzione della possibilità da parte dei soggetti di esprimere metapreferenze riesca a trovare una possibile soluzione - seppur da una diversa angolazione - a tali problemi. Nel nostro caso quando un

⁵⁶ Relativamente al fatto che la felicità personale può avere una dimensione collettiva si veda anche la conclusione del libro di S.Latouche, *La planète des naufragés. Essai sur l'après-développement*, Editions La Découverte, Paris 1991; trad. it. *Il pianeta dei naufraghi. Saggio sul doposviluppo*, Boringhieri, Torino 1993.

⁵⁷ A.Sen, *Scelta, benessere, equità*, trad. it. a cura di Stefano Zamagni, Bologna, Il Mulino 1986; pag.169.

⁵⁸ Il problema del *free-rider* è affrontato nel libro di Mancur Olson, *The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Group*, Harvard University Press, Cambridge, Mass 1985; trad. it. *La Logica dell'Azione Collettiva, i beni pubblici e la teoria dei gruppi*, Milano Giangiacomo Feltrinelli editore 1983, Olson sostiene che proprio a causa di atteggiamenti da *free-rider*, nei grandi gruppi diventa quasi impossibile prendere decisioni o intraprendere iniziative comuni. L'azione diventa possibile solo talora qualcuno, all'interno del grande gruppo, sia talmente motivato da intraprendere comunque - cioè anche sopportando da solo tutti i costi dell'impresa - l'iniziativa.

soggetto esprime una metapreferenza decide di valutare il suo livello di soddisfazione anche - e in certi casi unicamente - in funzione di quella ricavata dall'impegno nel sociale, nel collettivo. Sotto quest'ultima ipotesi, risulta irrazionale che l'individuo si limiti a cogliere il frutto del lavoro altrui senza partecipare - come ipotizzato nel caso del *free rider* - tramite il suo contributo alla iniziativa collettiva. L'individuo sarebbe incoerente, in quanto la sua soddisfazione non si genera mediante l'utilizzo di un determinato servizio pubblico, ma deriva invece dalla partecipazione attiva alla creazione o al funzionamento del servizio pubblico stesso.

Consideriamo ad esempio il caso di un soggetto, che incentivato dalla sua nuova struttura di preferenze, decida autonomamente di dedicare una parte del suo tempo disponibile per contribuire ad una iniziativa di volontariato. Se poi quest'ultimo lavora con scarso impegno o dedica all'iniziativa una porzione di tempo inferiore a quella da lui precedentemente stabilita, esso si rivela incoerente creando una situazione paradossale poiché, comportandosi in questo contesto da *free rider* il soggetto «inganna prima di tutto se stesso»⁵⁹. Se tali ipotesi possono essere corrette si delinea la possibilità di ridurre i costi di controllo e di sanzione del comportamento opportunistico, in quanto si elimina la giustificazione razionale del comportamento opportunistico stesso. In altri termini, l'ipotesi che i soggetti esprimano metapreferenze optando a favore di una utilità collettiva, riesce a conferire una giustificazione razionale all'eventualità che certi soggetti agiscano non unicamente in considerazione del proprio interesse individuale ma anche a sostegno di quello collettivo.

In questa maniera la classica analisi costi-benefici, che comporta la massimizzazione del saldo degli stessi, si complica notevolmente in quanto la partecipazione alla sfera pubblica, che nella visione utilitaristica dovrebbe stare dalla parte dei costi, diventa invece un beneficio, perché - nel caso ipotizzato - arreca al soggetto piacere.

In questo caso il beneficio totale che un soggetto ricava dalla partecipazione agli affari pubblici non è la differenza fra sforzi e risultato, ma è la loro somma.

Il riscontro di tali considerazioni è ricercato da Hirschman, attraverso l'interpretazione di fatti reali - osservando cioè che lo «spirito del 1968» aveva fortemente accentuato un interesse per i grandi temi sociali, interesse che nel corso degli anni Settanta si era riorientato verso il privato⁶⁰. Intuendo una generalizzabile oscillazione - di tipo ciclico - degli interessi degli individui dalle tematiche pubbliche a quelle private e viceversa, piega e forgia l'osservazione all'interno della disciplina economica, riuscendo ad estrapolare soluzioni razionalmente coerenti, feconde di stimoli per comprendere la profonda complessità dell'economia.

⁵⁹ A.O.Hirschman, *Felicità*, op. cit., pag.95.

⁶⁰ A.O. Hirschman *Felicità*....., op. cit.

6. Conclusioni

Risulta estremamente complesso riuscire a riassumere la molteplicità di problemi che è stata trattata nel presente lavoro. D'altra parte molte idee sono state stimulate dal pensiero di Hirschman, direi attraverso due insegnamenti principali. Il primo, conseguente alla natura multiforme ed interdisciplinare del suo pensiero, rivolto a stimolare l'utilizzo di discipline diverse e contemperandole fra loro, al fine di ottenere sempre diverse - e a volte opposte - soluzioni. Il secondo, scaturito dalla natura dinamica e proteiforme delle idee dell'autore, insegna a non porre mai la parola fine ad un ragionamento o ad un'idea, ma a ritrasformarla, adattarla, ampliarla e a ricollegarla a nuove soluzioni, come un pittore che riguardando dopo del tempo la sua tela la ridipinga in certe sue parti.

Questa è sicuramente l'operazione svolta da Hirschman nei saggi scritti nel periodo compreso tra il 1980 e il 1985, raccolti poi da Luca Meldolesi sotto il titolo *L'economia politica come scienza morale e sociale*⁶¹. Nasce quindi da questa continua evoluzione, la difficoltà - o l'impossibilità - di scrivere delle conclusioni. Mi limiterò allora ad evidenziare quelli che sono - a mio avviso - elementi comuni presenti - seppur forgiati diversamente - nel multiforme pensiero di Hirschman.

Hirschman spesso sembra dimostrare tutto ed il contrario di tutto⁶².

Il primo effetto può essere quello di stordire o disorientare il lettore, ma sono sicuro che non sia questo l'obiettivo ricercato dall'autore. Il suo scopo è volto a stimolare il dubbio, ad indagare sulle «possibilità latenti» presenti in una società; in altre parole è rivolto ad indebolire il determinismo e la scientificità tipiche di certe discipline quali l'economia.

La scelta di un tale approccio di analisi comporta però il riconsiderare l'incertezza come l'elemento imponderabile dell'azione umana. L'«incerto» che genera idiosincrasia nello scienziato - in quanto sfugge a leggi razionali - diventa invece in Hirschman architrave della propria analisi. Ciò ha il suo passaggio fondamentale nel momento in cui l'autore estrapola dall'«incerto» sociale un elemento di crescita che proprio dall'«incerto» trae la sua origine, e cioè il «possibile»⁶³. Se le azioni e reazioni sociali fossero

⁶¹ Ad esempio i primi tre saggi compresi nella prima parte del libro riprendono ed ampliano il pensiero contenuto in tre fondamentali libri di Hirschman e rispettivamente: *Le connessioni dello sviluppo economico*, riprende *The Strategy of Economic Development*, del 1958; *L'uscita e la voce: una sfera d'influenza in espansione*, amplia *Exit, Voice and Loyalty*, del 1970; ed infine *Il concetto di interesse: dall'eufemismo alla tautologia*, riconsidera i temi trattati in *The Passion and the Interest*, del 1977.

⁶² Alcuni fra i molteplici esempi di questo approccio possono essere; la duplice visione dell'interesse e la tesi del «doux commerce»; la tesi dello sviluppo non equilibrato; il fatto che l'uomo possa non solo «cadere in errore» ma anche «cadere in verità». Fino al recente articolo apparso sul «Il Mulino» del Settembre/ottobre 1993, in cui analizzando gli «effetti inintenzionali» e «l'effetto perverso» arriva a scrivere «Se i primi passi [di questo tipo d'industrializzazione] sono facili, tale facilità può rendere più difficili i passi successivi».

⁶³ Hirschman, parafrasando la celebre metafora di Smith, intravede l'agire non di una «mano invisibile» ma di una «mano che nasconde». L'autore sostiene che nei paesi in via di sviluppo esistono numerose «risorse latenti» che possono scaturire inaspettatamente, proprio da politiche economiche precedenti sbagliate.

determinate *a priori*, non si genererebbe mai il movimento o mutamento sociale, che trae la sua esistenza proprio dall'emergere di nuove forze, dall'agire di «possibilità latenti» non determinate o considerate per l'appunto *a priori*. L'incertezza delle azioni e reazioni umane non deve però mai condurre all'ipotesi di un'inutilità delle azioni coordinate di politica economica, come sostenuto da chi appoggia la «tesi della futilità»⁶⁴. In altri termini, prendere atto che la società è una struttura complessa dominata dall'incertezza, tipicamente umana, non vuole dire stabilire che qualsiasi tentativo di modificare la realtà di un paese tramite operazioni di politica economica - anche di lungo periodo - risulti inutile⁶⁵. Al contrario, il valutarne la complessità risulta sempre estremamente utile per capire e correggere gli errori fatti, per attuare politiche flessibili che pur non pretendendo di predeterminare un preciso risultato, si incammino però verso una strada, un sentiero di crescita, una possibilità di miglioramento. Tale cammino deve essere tale da lasciare comunque spazio alla variabile «incertezza sociale» pur tentando di indirizzarla verso i criteri o i valori ritenuti più auspicabili.

Ciò spinge l'analisi di Hirschman a focalizzarsi sul rapporto fra singolo e collettivo, fra atto individuale ed azione collettiva, tra utilità immediata di breve periodo ed utilità mediata o di lungo periodo. Questa aporia, sempre presente nei maggiori lavori di Hirschman, è rappresentata in diverse maniere: sia dalla dicotomia *exit-voice*, la quale paragona per l'appunto il momento individuale a quello collettivo; sia attraverso l'indagine storica sulla diversa concezione dell'interesse, considerato individualmente negativo ma collettivamente positivo - grazie all'agire della *mano invisibile* -; fino ad approdare all'intimo significato della dicotomia pubblico-privato, dove gli individui esprimono metapreferenze a secondo che prevalga in loro un sentimento collettivo rispetto ad uno individuale.

Ed è proprio il libro *Felicità pubblica e felicità privata* che maggiormente identifica, nello storico alternarsi fra la dimensione privata e la dimensione pubblica dei sentimenti sociali - e quindi dei valori ad essi connessi -, la dimensione ermeneutica dell'economia. E' proprio in funzione dei valori dominanti in certi periodi storici e sociali, che espressioni quali il benessere e l'utilità assumono forma concreta, anche se talvolta diametralmente opposta. Per questo motivo - sempre in certi momenti storici - gli individui trarranno maggior benessere dalla rinuncia ad un interesse individuale egoistico a favore di un interesse collettivo, sacrificando momentaneamente vantaggi di breve periodo a beneficio del lungo periodo. In questi momenti - quali quelli attuali, dominati da una crescente incertezza - diventa fondamentale una riflessione profonda sui problemi dell'equità e della giustizia sociale.

⁶⁴ Secondo Hirschman chi appoggia la «tesi della futilità» sostiene che: «(...) il mondo sociale è visto come notevolmente stabile e come fosse strutturato secondo leggi immanenti che l'azione umana non è in grado di modificare», A.O.Hirschman, *The Rhetoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1991; trad. it. *Retoriche dell'intransigenza. Perversità, futilità, messa a repentaglio*, Bologna, Il Mulino, 1991, pag.71.

⁶⁵ L'inutilità dell'azione di politica economica è sostenuta nella considerazione che agiscono una tale quantità di variabili imprevedibili, tali da modificarne sempre l'intento ed il risultato, cosicché l'azione o l'inazione possono risultare parimenti auspicabili.

Hirschman indaga a fondo sull'uomo, ne analizza le delusioni per capirne i consumi, la protesta per comprenderne i miglioramenti, l'interesse per comprendere le dinamiche. Ma è quando indaga sulla *loyalty* che in realtà utilizza l'economia come strumento psicologico per un'indagine approfondita sull'umanità. Ricordando come il pastore che, a differenza del gregge, dopo il pranzo non è appagato ed è sopraffatto dall'*ennui*, Hirschman si interroga profondamente sul significato della felicità e del benessere degli individui. Ne cerca una possibile risposta nel concetto di *loyalty*, cioè nel trarre beneficio dal partecipare all'azione collettiva - nella felicità pubblica per l'appunto - come a ricordare che l'economia non deve mai essere fine a sé stessa, ma deve essere strumento per migliorare le condizioni di vita della società nel suo complesso.

BIBLIOGRAFIA

A.A.V.V. (1988), *Individu et Justice social: autour de John Rawls* Editions du Seuil, Paris 1988.

Bianchi P. (1991), *Produzione e Potere di Mercato*, Roma, Ediesse.

Bianchi P. (1992), *La base territoriale della concorrenzialità*, in «Il Ponte» Anno XLVIII, n.3, Firenze, marzo 1992.

Bianchi P./Miller L. (1994), *Working Together for Growth*, Kluwer Academic Publishing.

Bobbio N. (1989), *Thomas Hobbes*, Einaudi, Torino.

Bocchi G./Ceruti M. (1981), *Disordine e costruzione. Un'interpretazione epistemologica dell'opera di Jean Piaget*, Feltrinelli Milano.

Dahrendorf R. (1988), *The Modern Social Conflict. An Essay on the Politics of Liberty*, trad. it. *Il Conflitto Sociale nella Modernità. Saggio sulla Politica della Libertà*, Bari, Edizioni Laterza 1989.

De Gennaro A. (1990), *Filosofia politica e scienze sociali in Albert O.Hirschman* in «Filosofia Politica» a.IV, n.2, pag. 415/421 Dicembre 1990.

De Gennaro A. (1992), *Introduzione alla Filosofia Politica*, Bologna, Esculapio.

De Gennaro A. (1994), *Modelli ed ermeneutica nelle scienze sociali*, Nuova Italia, Firenze 1994.

Downs A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, Harper, New York.

Eco U. (1990), *I limiti dell'interpretazione*, Bompiani, Milano.

Emery F.E. (1989), (a cura di) *La teoria dei sistemi. Presupposti caratteristiche e sviluppi del pensiero sistemico*, trad. it., Franco Angeli, Milano.

Habermas J. (1973), *Legitimationsprobleme im Spatkapitalismus*, Suhrkamp Verlag, Frankfurt, trad. it. *La crisi della razionalità nel capitalismo maturo*, Bari, Laterza 1982.

Hayek F.A. (1942-4), *Scientism and the Study of Society*, in *The Counter-Revolution of Science. Studies on the Abuse of Reason*, Glencoe, The Free Press 1952, parte prima, pp.13-102 e 207-221; trad. it. *Conoscenza, mercato, pianificazione*, Il Mulino Bologna 1988; pp.97-210.

Harsanyi J.C. (1988), *L'utilitarismo*, a cura di Simona Morini, raccolta di saggi edita da, Il Saggiatore, Milano 1988.

Hirsch F. (1976), *The Social Limits to Growth*, Cambridge Mass., Harvard University Press; trad. it. *I limiti sociali allo sviluppo*, Bompiani, Milano 1981.

Hirschman A.O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press; trad. it. *La strategia dello sviluppo economico*, La Nuova Italia, Firenze 1968.

Hirschman A.O. (1967), *Development Projects, Observed*, Washington, Brookings Institutions, trad. it. *I progetti di sviluppo*, Milano, Franco Angeli 1975.

Hirschman A.O. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.; trad. it. *Lealtà, Defezione, Protesta. Rimedi alla crisi delle imprese, dei partiti e dello Stato* Bompiani Milano 1982.

Hirschman A.O. (1974), "Exit, voice, and loyalty: Further reflections and a survey of recent contributions" in *Social Science Information* XIII, 1, 1974, pp 7-26. trad. it. "Nuove riflessioni e un esame dei contributi più recenti", incluso in appendice a *Lealtà, Defezione, Protesta*, Bompiani editore febbraio 1982.

Hirschman A.O. (1977), *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism Before its Triumph*, Princeton University Press, New Jersey, trad. it. *Le passioni e gli interessi: Argomenti politici in favore del capitalismo prima del suo trionfo*, Milano, Giangiacomo Feltrinelli 1979.

Hirschman A.O. (1982), *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*, Princeton University Press 1982; trad. it. *Felicità privata e felicità pubblica*, Bologna, Il Mulino 1983.

Hirschman A.O. (1983), *Ascesa e declino dell'economia dello sviluppo*, raccolta di saggi a cura di A.Ginzburg, Torino, Rosenberg & Sellier.

Hirschman A.O. (1987a), *L'economia politica come scienza morale e sociale*, a cura di Luca Meldolesi, Napoli, Liguori Editore.

Hirschman A.O. (1987b), *Economia e politica nello sviluppo dell'America Latina: un'analisi comparata*, in «Stato e Mercato» n.21, dicembre 1987, pp.306-343.

Hirschman A.O. (1988), *Come complicare l'economia*, Raccolta di saggi a cura di Luca Meldolesi. Bologna, Il Mulino .

Hirschman A.O. (1990a), *Tre Continenti. Economia politica e sviluppo della democrazia in Europa, Stati Uniti, e America Latina*, Raccolta di saggi a cura di Luca Meldolesi, Torino, Einaudi.

Hirschman A.O. (1990b), *Come si fa politica*, Supplemento al n.10, ottobre 1990, di *Politica ed Economia*, Roma, Fondazione Cespe.

Hirschman A.O. (1991a), *The Rhetoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy*, Cambridge, Mass., Harvard University Press; trad. it. *Retoriche dell'intransigenza. Perversità, futilità, messa a repentaglio*, Bologna, Il Mulino, 1991.

Hirschman A.O. (1991b), *Riforme pericolose. La mitologia dell'effetto perverso*, in «Il Mulino» n.2/91 pp.194/212, Marzo/Aprile 1991.

Hirschman A.O. (1992a), *Disagio e disagi dell'industrializzazione*, in «Il Mulino» n.3/92 pp.369/380, Maggio/Giugno 1992.

Hirschman A.O. (1992b), *Il crollo della Repubblica Democratica Tedesca. Defezione e protesta in prospettiva storica*, in «Il Mulino» n.6/92 pp.959/980, Novembre/dicembre 1992.

Hirschman A.O. (1993), *Retorica reazionaria, retorica progressista*, in «Il Mulino» n.5/93 pag.835/854, Settembre/Ottobre 1993.

Hirschman A.O./Lindblom C.E. (1962), *Economic development, Research and Development, Policy Making: Some Converging Views*, in «Behavioral Science», vol.7, pp.211-22; trad. it. *Lo sviluppo economico, la ricerca e lo sviluppo, il "policy making": alcuni punti di vista convergenti*, in *La teoria dei sistemi. Presupposti caratteristiche e sviluppi del pensiero sistemico* pp.391-414, a cura di F.E.Emery, Franco Angeli, Milano 1989.

Hodgson G. (1988), *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press e Basil Blackwell, Cambridge/Oxford; trad. it. *Economia e istituzioni*, Ancona, Otium 1991.

Krugman P. (1993), *Toward a Counter-Counterrevolution in Development Theory*, in World Bank, *Proceeding on the World Bank annual conference on development economics 1992*,

Kuhn T.S. (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*, The University of Chicago; trad. it. *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, Einaudi, Torino 1978.

Latouche S. (1991), *La planète des naufragés. Essai sur l'après-développement*, Editions La Découverte, Paris; trad. it. *Il pianeta dei naufraghi. Saggio sul doposviluppo*, Boringhieri, Torino 1993.

O' Donnell G. (1986), *On the Convergences of Hirschman's Exit, Voice, and Loyalty and Shifting Involvements*, in «Development, Democracy and the Art of Trespassing: Essays in Honor of A.O. Hirschman» a cura di A. Foxley e al., Notre Dame, Ind., University of Notre Dame Press.

Olson M. (1965), *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Group*, Harvard University Press, Cambridge Mass 1965; trad. it. *La Logica dell'azione collettiva. I beni pubblici e la teoria dei gruppi*, Milano, Giangiacomo Feltrinelli Editore 1983.

Piaget J. (1965), *Sagesse et illusions de la philosophie*, Presses Universitaires de France; trad. it. *Saggezza e illusioni della filosofia*, Einaudi Torino 1969.

Rawls J. (1971), *A Theory of Justice*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass.; trad. it. *Una Teoria della Giustizia* a cura di S.Maffettone, Milano, Feltrinelli 1991.

Schumpeter J.A. (1908), *Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie*, Von Duncker & Humblot Verlag, Leipzig; trad. it. *L'essenza e i principi dell'economia teorica*, Laterza, Bari 1982.

Screpanti E. (1984), *Long Economic Cycles and Recurring Proletarian Insurgencies*, «Review», VII, 3, Winter 1984, 509-548; Research Foundation of Suny.

Screpanti E. (1992), *La fine della "metodologia" e i nuovi approcci alla storia del pensiero economico*, in Quaderni di Storia dell'Economia Politica, X/1992/2, Franco Angeli, Milano.

Sen A. (1976), *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*, in "Philosophy and Public Affairs", n.6, pp.317-344.

Sen A. (1984), *Resources, Values and Development*, Basil Blackwell Publishers Ltd. Oxford; trad. it. *Risorse, valori e sviluppo*, Torino, Boringhieri 1992.

Sen A. (1986), *Scelta, benessere, equità*, trad. it. a cura di Stefano Zamagni, Bologna, Il Mulino.

Sen A. (1992), *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, Oxford; trad. it. *La disegualianza*, Il Mulino, Bologna 1994.

Sen A. (1993), *Money and Value: On the Ethics and Economics of Finance*, in «Economics and Philosophy», vol.9, n.2, Ottobre 1993.

Sen A. (1994), *Codici morali e successo economico*, in «Il Mulino» n.2/94 pp.187/200, marzo/aprile 1994.

Smith A. (1922), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), 2 voll. Methuen, Londra; trad. it. *La Ricchezza delle Nazioni*, Torino, UTET 1987.

Smith A. (1976), *The Theory of Moral Sentiments* (1759), Oxford, Clarendon.

World Bank (1993), *Proceeding on the World Bank annual conference on development economics 1992*,

Zamagni S. (1994), *Economia e filosofia*, Rapporti scientifici del dipartimento di scienze economiche Università degli studi di Bologna Gennaio 1994.