

Individualismo, egoismo, etica ed economia

Andrea Boitani

Sommario: Introduzione. – 1. Egoismo, empatia e mercato. – 2. Egoismo e razionalità. – 3. Produrre valore, solo valore? – 4. L'uomo economico: un idiota sociale? – 5. Le generazioni future a sconto. – 6. Mercati e morale. - Conclusioni. - Bibliografia.

Individualism, egoism, ethics and economy

ABSTRACT

This paper attempts to go deeper into foundational issues of contemporary ethics and economics such as: the departure of XX century mainstream economics from Adam Smith's broad view of human nature, where empathy plays a crucial role, to embrace the unpleasant, greedy homo economicus, the philosophical underpinnings of which can be traced back to Machiavelli and Hobbes (via Bentham); the (unnecessary) link between self-interest and rationality such that rational self-interested humans may turn out to be social idiots; the contrast between homo oeconomicus, homo cooperans and homo moralis; the negative effects of the generational egoism that underlies the economistic (neoliberal) approach to climate change and to the assessment of policies aimed at facing global warming; the difficult coexistence of markets and incentives with goods that should not have a price. In the past hundred years or so many economists went a long way to firmly separate their discipline (which mainly deals with markets and incentives) from ethics. However, Markets need morals, which cannot be made by markets.

Questo articolo cerca di approfondire questioni fondamentali dell'etica e dell'economia contemporanea, quali: l'allontanamento dell'economia mainstream del XX secolo dall'ampia visione della natura umana di Adam Smith, in cui l'empatia gioca un ruolo cruciale, per abbracciare lo sgradevole e avido homo economicus, le cui basi filosofiche possono essere fatte risalire a Machiavelli e Hobbes (passando per Bentham); il legame (non necessario) tra interesse personale e razionalità, per cui gli esseri umani razionalmente interessati a se stessi possono rivelarsi degli idioti sociali; il contrasto tra homo oeconomicus, homo cooperans e homo moralis; gli effetti negativi dell'egoismo generazionale che sta alla base dell'approccio economicistico al cambiamento climatico e alla valutazione delle politiche volte a fronteggiare il riscaldamento globale; la difficile coesistenza di mercati e incentivi con beni che non dovrebbero avere un prezzo. Negli ultimi cento anni o giù di lì, molti economisti hanno fatto molta strada per separare saldamente la loro disciplina (che si occupa principalmente di mercati e incentivi) dall'etica.

*Si vide che nella diaspora individualistica
l'uomo non è in grado di vivere,
che, anzi, in essa non può esservi umanità.
Thomas Mann, Il mio tempo*

Introduzione

In queste pagine cerco di tirare solo alcuni dei fili che formano la complessa trama dei rapporti tra etica ed economia. Di tale trama mi sono occupato in diversi capitoli di un recente volume, in un saggio e in un articolo da cui ho tratto molti degli spunti qui di seguito ripresi, riesaminati, approfonditi¹.

Il discorso si dipanerà percorrendo strade note agli economisti, ma guardando ai tornanti con sguardo, mi auguro, un po' diverso dal solito. La mia tesi, in sintesi, è che il progressivo allontanamento dell'economia dall'etica, per raggiungere una pretesa neutralità scientifica, si sia rivelato fallimentare. E ciò almeno per cinque ragioni. Perché 1) gran parte degli economisti non hanno smesso di abbracciare i postulati (etici) dell'egoismo razionale individualista che definisce l'*homo oeconomicus*, cercando in tutti i modi (e sbagliando non poco) di dare a questo mammifero sgradevole un padre nobile nel fondatore della disciplina, Adam Smith; 2) ci sono moltissimi e seri dubbi che, anche nelle scelte economiche più elementari, gli umani di carne e ossa, pur razionali, agiscano come *uomini economici*; 3) l'egoismo generazionale ha avuto (e ha tuttora) conseguenze pesanti sul modo in cui viene affrontata (o non affrontata) la questione drammatica dei cambiamenti climatici; 4) la congiunzione dell'egoismo razionale con la trasformazione di tutte le cose buone della vita in merci (che si possono vendere e comprare) rischia di guastarle, di stravolgerne e corroderne il senso e il valore; di conseguenza, 5) la riduzione della politica economica e

¹ A. BOITANI, *L'illusione liberista*, Laterza, Bari-Roma 2021; ID., *I difficili rapporti tra etica ed economia*, in *Fabio Ranchetti, filosofo ed economista*, a cura di A. Florio e B. Ingrao, Nerbini, Firenze 2022, pp. 115-132; ID., «Self-interest, rationality and the neoliberal illusion», *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 2023, n. 2, pp. 253-272.

*Si vide che nella diaspora individualistica
l'uomo non è in grado di vivere,
che, anzi, in essa non può esservi umanità.
Thomas Mann, Il mio tempo*

Introduzione

In queste pagine cerco di tirare solo alcuni dei fili che formano la complessa trama dei rapporti tra etica ed economia. Di tale trama mi sono occupato in diversi capitoli di un recente volume, in un saggio e in un articolo da cui ho tratto molti degli spunti qui di seguito ripresi, riesaminati, approfonditi¹.

Il discorso si dipanerà percorrendo strade note agli economisti, ma guardando ai tornanti con sguardo, mi auguro, un po' diverso dal solito. La mia tesi, in sintesi, è che il progressivo allontanamento dell'economia dall'etica, per raggiungere una pretesa neutralità scientifica, si sia rivelato fallimentare. E ciò almeno per cinque ragioni. Perché 1) gran parte degli economisti non hanno smesso di abbracciare i postulati (etici) dell'egoismo razionale individualista che definisce l'*homo oeconomicus*, cercando in tutti i modi (e sbagliando non poco) di dare a questo mammifero sgradevole un padre nobile nel fondatore della disciplina, Adam Smith; 2) ci sono moltissimi e seri dubbi che, anche nelle scelte economiche più elementari, gli umani di carne e ossa, pur razionali, agiscano come *uomini economici*; 3) l'egoismo generazionale ha avuto (e ha tuttora) conseguenze pesanti sul modo in cui viene affrontata (o non affrontata) la questione drammatica dei cambiamenti climatici; 4) la congiunzione dell'egoismo razionale con la trasformazione di tutte le cose buone della vita in merci (che si possono vendere e comprare) rischia di guastarle, di stravolgerne e corroderne il senso e il valore; di conseguenza, 5) la riduzione della politica economica e

¹ A. BOITANI, *L'illusione liberista*, Laterza, Bari-Roma 2021; ID., *I difficili rapporti tra etica ed economia*, in *Fabio Ranchetti, filosofo ed economista*, a cura di A. Florio e B. Ingraio, Nerbini, Firenze 2022, pp. 115-132; ID., «Self-interest, rationality and the neoliberal illusion», *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 2023, n. 2, pp. 253-272.

avidità, interessati solo al proprio profitto, cercano di sopraffarsi a vicenda, insomma il mercato come luogo di spietata competizione, di gara in cui vince (cioè prevale) uno solo (esaltato da Gordon Gekko, lo squalo del film *Wall Street*)¹³. E tutt'altra cosa dal ridurre la società alle sole relazioni di mercato, come hanno cercato di fare alcuni economisti della seconda metà del Novecento. Ha scritto Jonathan Sacks, ex rabbino capo del Commonwealth britannico, «l'economia di mercato ha generato più ricchezza reale, eliminato più povertà e liberato più creatività umana di qualsiasi altro sistema economico. Il guasto non sta nel mercato in quanto tale, ma nell'idea che il mercato da solo è tutto ciò di cui abbiamo bisogno»¹⁴. E papa Francesco, nell'enciclica *Fratelli tutti*, si esprime in consonanza: «Il mercato da solo non risolve tutto, benché a volte vogliano farci credere questo dogma di fede neoliberale. Si tratta di un pensiero povero, ripetitivo, che propone sempre le stesse ricette di fronte a qualunque sfida si presenti»¹⁵.

2. Egoismo e razionalità

Per tutto l'Ottocento, la veduta larga di Adam Smith sulla natura umana viene mantenuta e anche sviluppata da pensatori ed economisti come John Stuart Mill e Leon Walras. Nel corso del Novecento viene invece progressivamente abbandonata dagli economisti¹⁶.

¹³ Come ha notato Michele Grillo, «Negli ultimi decenni la teoria economica ha progressivamente abbandonato una visione 'sistemica' della concorrenza, da interpretare come un meccanismo sociale intrinsecamente *win-win*, poiché induce ciascun soggetto a contribuire al benessere sociale specializzandosi, nella divisione del lavoro, nel ruolo nel quale gode di un vantaggio comparato. È prevalsa piuttosto una nozione *darwiniana* di concorrenza, culturalmente meno adeguata a farne apprezzare i benefici sociali, perché si concentra solo su un aspetto del meccanismo, peraltro in sé poco desiderabile» (M. GRILLO, «Alcune considerazioni sulla legge annuale per il mercato e la concorrenza 2021», *Menabò di etica ed economia*, N. 177, 31 Luglio 2022).

¹⁴ J. SACKS, *Morality. Restoring the Common Good in Divided Times*, Hodder & Stoughton, London 2020, p. 101 (ed. it. *Moralità. Ristabilire il bene comune in tempi di divisioni*, Giuntina, Firenze 2021).

¹⁵ FRANCESCO, Lettera enciclica *Fratelli tutti* sulla fraternità e l'amicizia sociale, 3 ottobre 2020, n. 168.

¹⁶ Cfr. A. SEN, *The Idea of Justice*, op. cit., pp. 184-187.

Il legittimo e naturale perseguimento dell'interesse personale viene estremizzato, in cerca di un unico movente del comportamento umano, e diventa così un egoismo caricaturale. Naturalmente, nell'uomo è presente tanto l'egoismo quanto la generosità, tanto il lupo cattivo, avido e violento, quanto quello buono, leale e affidabile. I due lupi lottano in ognuno di noi. Quale dei due vincerà dipende da quale dei due nutriamo¹⁷. Gli economisti hanno a lungo nutrito (intellettualmente) il lupo cattivo. Quel che è peggio è che «istituzioni disegnate intorno all'ipotesi che gli individui sono egoisti e avidi scoprono che l'ipotesi si auto-realizza»¹⁸.

Si dirà: gli economisti degli ultimi due secoli hanno ereditato la visione cinica di Hobbes, il filosofo inglese del Seicento che descrive lo "stato di natura" come il luogo della guerra di tutti contro tutti. Quella di Hobbes era un'ipotesi a tavolino, senza nessuna base scientifica, ma molto attraente per qualsiasi visione pessimista dell'umanità che sempre si trova dietro la necessità del Leviatano, ovvero dell'uomo forte in politica. Hobbes è considerato, insieme a Machiavelli, il padre del *realismo politico* «ma la sua visione dell'uomo difficilmente potrebbe essere meno realistica»¹⁹. «Quella dell'essere umano egoista, pauroso e aggressivo – scrive ancora Bregman – è un mito duro a morire»²⁰. Anzi è un mito che si è voluto alimentare prima di tutto letterariamente, da chi ha raccontato la storia di un gruppo di educati ragazzini inglesi naufraghi su un'isola deserta; gruppo che si trasforma rapidamente in un branco di selvaggi sfrenati e violenti²¹. *Il signore delle mosche* è valso all'autore, William Golding, il Premio Nobel per la letteratura. Il frutto di una pura invenzione letteraria ha rinfrescato e rinvigorito la visione hobbesiana e perfino dato il *la* alla ricerca teorica e di psicologia sperimentale, soprattutto negli anni '50 e '60 del secolo scorso.

¹⁷ Cfr. R. BREGMAN, *Una nuova storia (non cinica) dell'umanità*, Feltrinelli, Milano 2020, p. 23.

¹⁸ P. COLLIER – J. KAY, *Greed Is Dead*, op. cit., p. 21.

¹⁹ R. BREGMAN, *Un nuova storia*, op. cit., p. 102.

²⁰ *Ivi*, p. 18.

²¹ W. GOLDING, *The Lord of the Flies*, Boston, Faber & Faber, Boston 1954.

Gli esperimenti di Muzafar Sherif (1954), Stanley Milgrom (1961) e Philip Zimbardo (1971) sono diventati famosissimi. I risultati di tutti e tre questi esperimenti, secondo i resoconti ufficiali dell'epoca, sembravano fornire prova schiacciante della facilità con cui gli esseri umani si trasformino in lupi feroci, fino a commettere atrocità inaudite gli uni sugli altri. Chi ha approfondito la materia - riascoltando le registrazioni originali delle varie fasi degli esperimenti e ha anche intervistato alcuni dei partecipanti ancora in vita - ha portato alla luce le numerose, fatali, manipolazioni dei responsabili di quegli esperimenti. Manipolazioni volte a provocare e alimentare comportamenti aggressivi in persone che, pur nelle situazioni di oggettiva costrizione e contrapposizione create dagli sperimentatori, avrebbero vissuto con ordine e tranquillità²². Da notare che in almeno un caso (l'esperimento di Zimbardo) la scelta di restare nell'esperimento e accettare il sadismo artatamente creato fu dettata dal timore di non percepire nulla del compenso previsto per la partecipazione se avessero lasciato in anticipo. Il che, se non altro, ci dice qualcosa circa il potere corruttivo del denaro.

Adam Smith, in sostanza, ripudiò la visione hobbesiana. Gli economisti successivi (e non solo gli economisti, come si è visto) l'hanno invece utilizzata senza troppe remore (e talvolta senza neanche esserne del tutto consapevoli), sostituendo il mercato allo Stato-Leviatano di Hobbes quale meccanismo per volgere la guerra tra esseri egoisti (e razionali) in una prospera pace di commerci e industrie.

L'idea che l'egoismo caratterizzi il comportamento degli umani - ridotti a "individui", privi di qualsiasi legame di comunità - e che sia pure la quintessenza della razionalità prende forma sul terreno preparato dall'etica utilitarista e individualista del filosofo, giurista e riformatore sociale inglese Jeremy Bentham. Per gli utilitaristi benthamiani, il principio cardine dell'etica è la massimizzazione della felicità (intesa dagli economisti come utilità) per il numero maggiore di individui, di modo che la somma totale

²² Cfr. R. BREGMAN, *Una nuova storia*, op. cit., pp. 127-156.

dei piaceri superi quanto più possibile la somma totale dei dolori. Per un utilitarista, il giudizio tra scelte alternative deve essere guidato da una rigorosa analisi dei costi e dei benefici, dove l'utilità costituisce sostanza e unità di misura. Un approccio strettamente consequenzialista. Ne discende che la scelta debba cadere sull'alternativa che offre il bilancio migliore tra benefici e costi, perché sarà quella che rende massima la felicità/utilità. Poiché per gli utilitaristi la società non è altro che la somma degli individui, la felicità collettiva non è data altro che dalla somma delle felicità/utilità individuali. Perciò la massima felicità collettiva è raggiunta se viene massimizzata l'utilità di ciascun individuo.

John Stuart Mill, nel suo libro *Utilitarianism*, arrivò a disegnare una nozione molto ampia di utilità, non più riconducibile, come in Bentham, all'individuo: «devo ripetere ancora ciò che i nemici dell'utilitarismo hanno raramente la bontà di riconoscere, cioè che la felicità che forma lo standard utilitarista di cosa è una condotta giusta non è la felicità individuale del singolo agente, ma quella di tutte le persone che sono coinvolte [...]. Nella regola d'oro di Gesù di Nazareth possiamo leggere lo spirito vero dell'etica dell'utilità. Fare agli altri ciò che si vorrebbe venisse fatto a sé stessi e amare il proprio vicino come se stessi costituisce l'ideale perfezione della morale utilitarista»²³. Il filosofo australiano vivente Peter Singer ha sottolineato l'incompatibilità tra un'etica utilitarista "globale" (che includa cioè tutti gli esseri viventi, inclusi quelli non ancora nati) e l'individualismo egoista delle generazioni attualmente viventi²⁴. Un tema su cui mi soffermerò più avanti. Papa Francesco, nella lettera Enciclica *Fratelli tutti*, ha scritto chiaramente che «l'individualismo non ci rende più liberi, più uguali, più fratelli. La mera somma degli interessi individuali non è in grado di generare un mondo migliore per tutta l'umanità» (n. 104).

Gli economisti hanno seguito molto più l'approccio di Bentham che quello di Stuart Mill. In effetti, Bentham aveva creato,

²³ J. STUART MILL, *Utilitarianism* (1863), The Modern Library, New York 2002, p. 250.

²⁴ Cfr. P. SINGER, «Famine, Affluence, and Morality», *Philosophy and Public Affairs*, 1 (3), 1972.

forse *malgré lui*, le premesse per stringere in un nesso fortissimo il fine dell'utilità individuale e la razionalità come scelta dell'alternativa migliore. Il passo successivo fu l'identificazione della propria massima utilità quale fine ultimo dell'azione di ogni individuo. Si tratta del passo compiuto dagli economisti della scuola marginalista, che si afferma in tutta Europa negli ultimi decenni dell'Ottocento. Il più esplicito è forse Francis Ysidro Edgeworth, quando afferma che «il primo principio dell'economia è che ciascun agente è mosso solo dal proprio interesse»²⁵ e che il «calcolo economico è l'analisi dell'egoismo basata su metodi matematici»²⁶. In realtà, Edgeworth era perfettamente cosciente che il comportamento egoistico non sia applicabile a tutti i campi dell'agire umano. Ma era convinto che fosse un'ottima ipotesi per descrivere quello che gli individui fanno in guerra e nei contratti. Era l'alba dell'*uomo economico*. Un'alba ancora velata di foschia, ma che non tarderà a manifestarsi in tutto il suo fulgore, attraverso gli abbaglianti riflessi di un raffinato apparato analitico.

Prima e dopo Edgeworth, le ipotesi di egoismo e di razionalità vennero utilizzate per definire scelte "ottimizzanti": tra tutti i beni e servizi che può acquistare, il soggetto razionale sceglierà quell'insieme che rende massima la sua utilità, dato il vincolo delle risorse disponibili che limitano il suo campo d'azione. Allo stesso modo, tra le tante scelte produttive e tecnologiche a disposizione, un'impresa sceglierà quella che minimizza i costi. Tra tutti gli impieghi finanziari alternativi, i gestori di un fondo di investimento allocheranno il capitale che hanno raccolto in modo da massimizzare i rendimenti per i loro sottoscrittori. E così via ottimizzando. Il seme del "teorema della mano invisibile" era gettato nel terreno. Infatti, quel teorema ci dice che, nel libero mercato, un insieme di soggetti razionali può realizzare il massimo benessere per tutti, perseguendo ciascuno esclusivamente il proprio interesse egoistico.

Col tempo, l'intonazione etica collegata al concetto di "utilità" è stata soppiantata dal riferimento a più neutri "ordinamenti di

²⁵ F.Y. EDGEWORTH, *Mathematical Psychics*, C. Kegan Paul & Co., London 1881, p. 16.

²⁶ Ivi, p. 18.

preferenze”, inosservabili e insondabili nelle loro radici mentali, ma rivelati dalle scelte operate dagli agenti²⁷. Così gli economisti hanno inteso realizzare l’allontanamento della propria disciplina dall’etica e rafforzarne l’immagine di scienza *pura*, moralmente neutra, come la fisica e le altre scienze naturali. Senza riuscirci, a mio avviso. Vorrei anche notare che questo non fu mai il percorso di John Maynard Keynes, che in una lettera del 1938 al suo allievo (e poi biografo) Roy Harrod affermò: «voglio sottolineare con forza il punto che l’economia è una scienza morale. Ho detto in precedenza che si occupa di introspezione e di valori. Avrei potuto aggiungere che si occupa di motivazioni, aspettative e incertezze psicologiche»²⁸.

L’uso della teoria, da parte di alcuni economisti, è arrivato a espungere dall’economia “rispettabile” qualsiasi proposizione non fosse direttamente derivabile dal comportamento razionale dell’*uomo economico*. Dagli anni Sessanta del secolo scorso, travolgendo i paletti posti da Edgeworth, alcuni economisti – divenuti rapidamente molto influenti - hanno cercato di rendere l’egoismo razionale l’*alfa* e l’*omega* del comportamento umano in generale, cioè ben oltre l’ambito della scelta economica. George Stigler ha sbrigativamente affermato che esiste «un’unica

²⁷ Fabio Ranchetti ha mostrato – con una magistrale analisi di storia del pensiero – come il tentativo di separare la teoria della scelta razionale dalla “metafisica” dell’utilità (operato da Pareto e, sulla sua scia, da Hicks, Allen, Samuelson, Arrow, Debreu, Hahn) sia sostanzialmente fallito, dal momento che all’utilità si finisce comunque per tornare perché, in ultima analisi, la teoria economica tradizionale non può fare a meno di un qualche calcolo dei piaceri e dei dolori. Addirittura, ai fini pratici dell’analisi costi e benefici l’utilità (così difficilmente misurabile) è stata progressivamente sostituita dal reddito. Per cui la maggior felicità per il maggior numero è diventato il reddito più alto possibile, ovvero la massima crescita economica. Cfr. F. RANCHETTI, *Choice without Utility? Some Reflections on the Loose Foundations of Standard Consumer Theory*, in M. BIANCHI (ed.), *The Active Consumer: Novelty and Surprise in Consumer Choice*, 1998, Routledge, London 1998, pp. 21-45; ID., *Pareto e l’asino di Buridano: sui fondamenti della teoria della scelta razionale in economia*, in *Economia, sociologia e politica nell’opera di Vilfredo Pareto*, Olschki, Firenze 2000, 1000-1016.

²⁸ J.M. KEYNES, *The General Theory and After, Part II: Defense and Development*, The Collected Writings of John Maynard Keynes, vol. XIV, Macmillan, London 1987, p. 300. Chiaramente, la posizione di Keynes è anche antitetica a quella degli economisti di scuola marxista, che tendono a escludere la rilevanza dei comportamenti individuali (e quindi della soggettività e della scelta) in economia e a ricondurre tutto a “leggi di movimento” oggettive.

teoria generale del comportamento umano e questa è la teoria della massimizzazione dell'utilità»²⁹.

Calcando la mano, Gary Becker, come Stigler e Friedman della scuola di Chicago, afferma di essere giunto «alla conclusione che quello economico è un approccio onnicomprensivo applicabile a tutti i comportamenti umani, [...] decisioni grandi o piccole, [...] persone ricche o povere, uomini o donne, adulti o bambini, persone brillanti o stupide, pazienti o terapeuti, uomini d'affari o politici, insegnanti o studenti»³⁰. Successivamente, Becker è arrivato ad ammettere (riprendendo in parte gli accenti di Stuart Mill) che l'utilità di un individuo può includere il benessere degli altri, purché ciascun individuo continui a massimizzare *esclusivamente* la propria utilità, cioè il suo comportamento sia esclusivamente motivato dal perseguimento del *proprio* benessere³¹. Al di fuori di questo egoismo "allargato" continua a non esservi scelta razionale. Una scelta razionale che, dunque, deve per forza escludere la dedizione generosa, quella «carità, che non invidia, non si vanta, non si gonfia, non manca di rispetto, *non cerca il proprio interesse*, non si adira, non tiene conto del male ricevuto, ma si compiace della verità»³². Come ha affermato perentoriamente Gaël Giraud: «l'uomo non è un lupo per l'uomo, dobbiamo uscire da questa immagine autodistruttiva di origine hobbesiana»³³.

3. Produrre valore, solo valore?

Milton Friedman, passando al piano normativo, ha sostenuto che le imprese non dovrebbero impegnarsi in nessuna attività

²⁹ G.J. STIGLER, «A theory of regulation» (1971), in G.J. Stigler, *Mercato, informazione, regolamentazione*, a cura di G. Fiorentini, il Mulino, Bologna 1994, pp. 349-383, qui p. 377.

³⁰ G. BECKER, *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago, The University of Chicago Press, Chicago 1976, p. 8.

³¹ Cfr. G. BECKER, *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 1996. Cfr. A. Sen, *The Idea of Justice*, Allen Lane, London 2009, pp. 189-190.

³² PAOLO, *I Corinti* 13, 7 (corsivo mio).

³³ G. GIRAUD, *La rivoluzione dolce della transizione ecologica*, op. cit., p. 69.

socialmente desiderabile³⁴. La *corporate social responsibility* era per lui poco più di una facezia, potenzialmente dannosa perché capace di “distruggere valore”. Le imprese fanno il bene della società se e solo se massimizzano i loro profitti. Il che potrebbe anche essere vero, a condizione che valgano tutte le condizioni per la validità del teorema della mano invisibile. Maurizio Franzini ha notato come l’egoismo razionale dell’*uomo economico* può essere un’ipotesi sufficientemente descrittiva del comportamento delle imprese³⁵. Ma ha sottolineato come il passaggio da ipotesi descrittiva a indicazione normativa, così cara a certi economisti, si regga sull’applicabilità del teorema della mano invisibile.

Quando le condizioni per la validità di quel teorema non siano soddisfatte, «svaniscono, quindi, le ipotesi essenziali perché la mano invisibile faccia il suo lavoro e neutralizzi i potenziali effetti perversi derivanti dalle azioni dell’*homo oeconomicus*»³⁶. La conquista del potere di mercato - che consente di godere di elevati profitti e di assicurare remunerazioni elevatissime ai manager e, quindi, è uno dei principali obiettivi “intermedi” dell’impresa egoista e razionale - diviene potere economico in senso ampio. «In definitiva - scrive ancora Franzini - si realizza un intreccio perverso tra egoismo e potere, in cui il primo spinge verso la creazione del secondo che, una volta creato, produce effetti sociali ben poco encomiabili per effetto anche dell’uso che l’egoismo spinge a farne». È proprio quando la mano invisibile fallisce che «si avverte, per così dire, in modo più acuto la mancanza dell’*homo moralis* e dell’*homo socialis*»³⁷.

A sostenere oggi la tesi di Friedman sono rimasti quasi solo gli economisti che si occupano di finanza (anche se non tutti, per fortuna). Non penso sia un caso. I mercati finanziari sono dipinti come sostanzialmente indifferenti (e in parte lo sono stati sul serio) a cosa faccia un’impresa e a come lo faccia. Si

³⁴ Cfr. M. FRIEDMAN, *Capitalismo e libertà* (1962), IBL Libri, Milano 2010.

³⁵ Cfr. M. FRANZINI, «L’*Homo Economicus* e le sue conseguenze. L’indulgenza degli economisti», *Meridiana*, 2021, 100, 165-178.

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ *Ibidem*.

dichiara che siano interessati soltanto ai dividendi. Per la finanza - si dice - il valore di un'impresa si riduce al valore attuale (cioè scontato) dei suoi profitti attesi futuri, al limite corredato da alcuni rapporti (*ratios*) finanziariamente rilevanti. Quindi, se il *management* massimizzasse davvero i profitti, creerebbe il massimo valore per gli azionisti. Semplice, chiaro, lineare. Ma un'impresa non è un'istituzione semplice. Ce lo spiegano bene Collier-Kay: «l'impresa di successo è essa stessa una comunità», il luogo in cui molti interessi convergono, si intrecciano, qualche volta confliggono³⁸.

Nella realtà, il *management* di successo è quello che riesce a mediare, mantenendo l'equilibrio tra il desiderio degli investitori di avere buoni dividendi e veder salire il valore delle loro azioni, quello dei dipendenti di avere e mantenere lavori sicuri, non nocivi per la salute e ben remunerati, quello dei clienti di avere prodotti di buona qualità a prezzi contenuti, quello dei fornitori di essere pagati regolarmente, quello della collettività di avere produzioni poco inquinanti, realizzate con energia pulita. Solo così il *turnover* dei dipendenti sarà ridotto, i clienti resteranno affezionati, i fornitori continueranno a fare la loro parte, gli investitori manterranno le azioni in portafoglio e migliorerà la qualità dell'aria che respiriamo³⁹. Una posizione molto simile è espressa da Raghuram Rajan, nel suo *The Third Pillar*⁴⁰. Dove la comunità è vista come il terzo pilastro della società che equilibra i ruoli e lo spazio degli individui e dello stato e l'impresa è essa stessa rappresentata come una comunità.

³⁸ P. COLLIER – J. KAY, *Greed Is Dead*, op. cit., p. 8.

³⁹ Presentarla come un insieme di contratti tra individui con diversi interessi, ma tutti animati da egoismo razionale (cfr. A.A. ALCHIAN, H. DEMSETZ, «Production, Information Costs, and Economic Organization», *American Economic Review*, 62 (1972), 777-795) non aumenta di molto la comprensione dell'impresa come comunità complessa e stratificata, in cui la cooperazione è decisiva.

⁴⁰ R. RAJAN, *The Third Pillar: The Revival of Community in a Polarized World*, Penguin Putnam, New York 2019.

4. L'uomo economico: un idiota sociale?

Come già detto, l'egoismo razionale non sempre consente di raggiungere il massimo benessere per la collettività. In alcuni casi non permette neanche ai singoli individui di raggiungere una posizione "ottimale" Sembra paradossale, ma non lo è. Prendiamo il caso dei cosiddetti "beni pubblici", cioè quei beni (o servizi) che ciascuno può consumare senza che perciò si riduca il consumo di nessun altro e dal cui consumo nessuno può essere escluso mediante il prezzo. Un faro può guidare la navigazione di innumerevoli navi senza pregiudizio per nessuna, mentre nessun vascello, anche se non paga, può essere privato della luce una volta che il faro è acceso. Chiaro che se un bene o un servizio è ottenibile gratis, non c'è un motivo razionale ed egoista per pagarlo. Insomma: a ciascuno conviene non pagare, sperando che qualcun altro lo faccia e quindi renda il bene disponibile per tutti, o contando che paghi lo Stato, al quale versiamo le tasse. Viene chiamato *free riding* (letteralmente farsi un giro gratis o, più liberamente, fare i parassiti). Ma se nessuno pagasse – seguendo i dettami della razionalità egoista - quel bene non verrebbe prodotto e quindi il benessere di tutti e di ciascuno verrebbe significativamente ridotto. La razionalità individuale dell'*uomo economico* non porta a un risultato desiderabile per tutti e neanche per i singoli. Ognuno e tutti starebbero molto meglio se cooperassero invece di guardare solo alla soddisfazione personale e a passare per i più furbi di tutti. Da cui l'affermazione di Amartya Sen: «l'uomo puramente economico, in effetti, è vicino a essere un idiota sociale»⁴¹.

Se il faro venisse acceso solo dietro pagamento e nessuno fosse disposto a pagare per la sua luce molte navi si schianterebbero contro gli scogli. Una perdita di vite e di danaro molto rilevante. Oppure la navigazione dovrebbe auto-limitarsi alle sole ore diurne e ai soli giorni con buona visibilità, rallentando notevolmente

⁴¹ A. SEN, «Rational fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory (1976-7)», in F.H. HAHN – M. HOLLIS M. (a cura di), *Philosophy and Economic Theory*, Oxford University Press, Oxford 1979, pp. 87-109, qui p. 102.

i commerci. La soluzione più efficiente è che un soggetto pubblico si faccia carico della spesa per la gestione del faro, finanziandola mediante le entrate fiscali. Naturalmente, quello del faro è solo un esempio. Ce ne sono tanti altri (molti nel campo delle risorse ambientali), nei quali il massimo benessere per il maggior numero non è affatto ottenibile grazie al perseguimento dell'interesse privato da parte di una miriade di individui razionali ed egoisti. Ma potrebbe essere raggiunto grazie al coinvolgimento volontario e alla cooperazione nell'ambito delle comunità rilevanti. Una razionalità che porta, in tante occasioni, a risultati profondamente inefficienti, ingiusti, iniqui non sembra particolarmente raccomandabile.

Non è il caso di soffermarci su molti dei limiti descrittivi dell'egoismo razionale come teoria della scelta, soprattutto al di fuori dei comportamenti di impresa e finanza. Una ricca miniera, sotto questo profilo, è il libro di Richard Thaler *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics* (2015). Voglio sottolineare solo un punto, relativo alla cooperazione nella produzione di beni pubblici. Gli esperimenti condotti da Thaler hanno consentito di smentire ampiamente le ipotesi di comportamento egoista e la conseguente previsione che nessuno coopererà. Nelle situazioni sperimentali, «in media la gente contribuisce per circa la metà della sua quota al bene pubblico»⁴². Certo metà contribuzione significa che il bene pubblico verrebbe sempre prodotto in misura inferiore a quella che si otterrebbe con l'accordo cooperativo. Ma, insomma, si tratta pur sempre di molto più dello zero che predice il modello dell'egoismo razionale.

Molti dicono che i risultati di questi esperimenti siano falsati dalla circostanza che i partecipanti “giocano” una sola volta. Le cose andrebbero in maniera diversa, se tutti avessero modo di giocare più volte e imparare quale sia la strategia razionale. Quindi, alla lunga, la razionalità egoista finirebbe per pre-

⁴² R.H. THALER, *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics*, Norton, New York 2015, p. 145.

valere. In realtà – come ha mostrato James Andreoni⁴³ e molti altri dopo di lui – se impegnati in una interazione ripetuta, la maggior parte dei “giocatori” comincia dando fiducia agli altri e continua a cooperare se gli altri, a loro volta, continuano a farlo. Scelgono invece di passare al comportamento egoista se constatano che gli altri hanno fatto altrettanto. Sembra una modalità compatibile con l’idea smithiana di empatia, ma anche con la tendenza a punire chi si comporta in modo sleale ed egoista. Bowles and Gintis definiscono *preferenze sociali* quelle per cui «un giocatore che ha cura degli altri non è interessato soltanto al proprio payoff, ma anche a quello dei suoi partner»⁴⁴. Con *preferenze sociali* anche un dilemma del prigioniero *one-shot* si trasforma in un *assurance game* con una molteplicità di equilibri di Nash, incluse la cooperazione e la defezione reciproca. Per sapere quale degli equilibri si realizzerà, diviene cruciale lo stato di fiducia: sì proprio il vecchio stato di fiducia di cui parlava Keynes⁴⁵.

Certo, le persone sono addestrate a vedere egoismo dappertutto, per cui qualsiasi comportamento apparentemente disinteressato e cooperativo deve comunque essere ricondotto all’egoismo. Qualcuno dà soldi a un mendicante? Lo fa solo per sentirsi buono e/o farsi una fama di buono. Il manager tratta bene i dipendenti? Lo fa per fare bella figura e perché i lavoratori, trattati bene, sono più produttivi. Difficile per alcuni economisti ammettere che l’empatia, la cooperazione e la generosità generino (anche) soddisfazione personale ed efficienza. Ancora più difficile ammettere che la razionalità umana possa essere cosa più articolata e complessa dell’egoismo massimizzante.

⁴³ J. ANDREONI, «Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments», *Journal of Public Economics*, 37 (1988), pp. 291-304.

⁴⁴ S. BOWLES, H. GINTIS, *A cooperative species*, Princeton University Press, Princeton 2011, p. 12.

⁴⁵ Cfr. J.M. KEYNES, *The General Theory*, Macmillan, London 1936, cap. 12. Curiosamente, nessun riferimento allo stato di fiducia è presente nell’articolata discussione di Sam Bowles sulle “other regarding preferences” (cfr. S. BOWLES, *The Moral Economy*, Yale University Press, New Haven 2016).

Al di là del punto etico (per me di grande rilevanza), è evidente che la cooperazione è più frequente e duratura di quanto ci dicano i modelli fondati sull'egoismo. Non solo nei *public good games* di cui si è detto. Anche negli esperimenti sul cosiddetto *ultimatum game* emergono comportamenti che contraddicono l'ipotesi dell'egoismo razionale. Il gioco è semplice: a un soggetto (proponente) scelto a caso viene assegnata una somma, diciamo 100€, con cui fare un'offerta a un secondo soggetto (rispondente) per dividersi i 100€. L'offerta può andare da 0 a 100 con variazioni di 1€. Il rispondente ignora l'identità del proponente e può solo accettare o rifiutare la sua offerta. Se il rispondente accetta ottiene esattamente quanto il proponente offre mentre questi si tiene quanto resta. Se il rispondente rifiuta, nessuno dei due giocatori ottiene nulla. Un comportamento egoista e massimizzante da parte di entrambi porterebbe a un'offerta di 1€ che verrebbe accettata. Questo è l'equilibrio del gioco. Ma gli esperimenti condotti in mezzo mondo dimostrano che l'offerta più frequente da parte dei proponenti si colloca fra 25 e 50€. Il che continua ad accadere anche quando si trasforma l'*ultimatum game* in un *dictator game*, nel quale il proponente si tiene il resto anche quando il rispondente rifiuta l'offerta e, perciò, l'offerta razionale-egoista sarebbe semplicemente zero.

I risultati degli esperimenti cui si è accennato dimostrano come la gente, ad ogni latitudine e abbastanza indipendentemente dallo stato di "progresso" della società in cui vive, aderisce a una qualche norma di equità per la quale la condivisione di una fortuna è considerata normale e giusta. Insomma, le indagini di antropologi e biologi non pare abbiano trovato traccia dell'*uomo economico*, studiando i comportamenti di tante comunità umane sparse per il globo⁴⁶. In compenso, «il modello si è dimostrato particolarmente efficace nel prevedere il comportamento degli scimpanzé in semplici esperimenti. Quindi tutto il lavoro teorico non è stato inutile. Lo abbiamo semplicemente applicato alla

⁴⁶ J. HENRICH *et al.*, «In search of Homo Economicus», *American Economic Review*, 91(2), 2001, pp. 73-78.

specie sbagliata» è l'ironica conclusione di Henrich–Wilson⁴⁷. Il comportamento dei bambini, e perfino delle scimmie, ci dice che l'equità è alla base del nostro senso di giustizia e, quindi, che ci interessa ciò che accade e hanno gli altri, tanto quanto ci interessa quanto accade e abbiamo noi.

Questo è il motivo per cui ci interessano le disuguaglianze: ci interessa la nostra posizione sociale (di reddito, ricchezza e riconoscimento) rispetto a quella degli altri. Dove “gli altri” sono perlopiù membri della nostra comunità, non estranei che non conosciamo e di cui nulla sappiamo. Lo stesso Henrich argomenta come una caratteristica peculiare della specie umana è l'intelligenza collettiva, connessa alla capacità di imparare gli uni dagli altri quando siamo immersi in una comunità, legati da un *common purpose*⁴⁸. «L'accumulazione di intelligenza collettiva – riassumono Collier-Kay – è il prodotto combinato di competizione e cooperazione. L'esperienza collettiva di una comunità è condivisa e conservata. E questo stock di conoscenza viene trasmesso attraverso la cultura e l'istruzione»⁴⁹. Proprio sui casi di istituzioni cooperative che emergono spontaneamente nell'ambito delle comunità per la gestione di “beni comuni” locali si è soffermata Elinor Ostrom nel libro del 1990, *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, che le è valso il Nobel per l'economia nel 2009.

John Roemer ha mostrato come i risultati della Ostrom possano essere sorretti da un comportamento razionale, ma non strettamente egoista⁵⁰. Un comportamento ispirato all'imperativo categorico kantiano, secondo il quale «ognuno dovrebbe compiere quelle azioni che vorrebbe anche gli altri compissero»⁵¹ e,

⁴⁷ J. HENRICH J. – D.S. WILSON, «Scientists discover what economists haven't found: Humans», *Economics*, July 12, 2016.

⁴⁸ Cfr. J. HENRICH, *The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton University Press, Princeton 2017.

⁴⁹ P. COLLIER – J. KAY, *Greed Is Dead*, op. cit., p. 98.

⁵⁰ J.E. ROEMER, «Kantian equilibrium», *Scandinavian Journal of Economics*, 112(1), 2010, pp. 1-24.

⁵¹ Ivi, p. 2.

quindi, eviti le azioni che vorrebbe anche gli altri evitassero. Cioè, l'individuo si chiede cosa succederebbe se deviasse dalla sua strategia e gli altri facessero altrettanto. Il comportamento kantiano non è generoso o altruista, ma spinge gli individui a internalizzare le esternalità che si presentano nell'interazione sociale e, quindi, a cooperare, come mostrato dalla Omstrom nella sua ricerca. «Se la gente può essere d'accordo di vivere secondo regole kantiane, allora le inefficienze dell'equilibrio di Nash potrebbero essere superate»⁵². Un equilibrio kantiano è infatti generalmente efficiente, mentre quello di Nash non lo è nella maggior parte dei casi. La razionalità egoista genera inefficienza, il comportamento kantiano, al contrario, genera efficienza. Il comportamento ispirato all'etica kantiana, inoltre, «induce a una redistribuzione assai più significativa di quanto faccia l'etica egoista»⁵³, contribuendo a una accettata (cioè consensuale) riduzione delle disuguaglianze. Il che è, ovviamente, un punto tutt'altro che trascurabile sotto il profilo della coesione sociale e dell'uguaglianza morale.

Riassumendo, l'egoismo e l'avidità dell'*homo oeconomicus*, oltre a essere scarsamente descrittivi del comportamento umano in generale, non sono né necessari né sufficienti a caratterizzare un comportamento come "razionale" e ad arrivare a conclusioni e predizioni cogenti. Possono essere individuati differenti approcci alla razionalità e – come s'è accennato – sono stati applicati ampiamente in economia e nelle altre scienze sociali. Quello dell'*homo oeconomicus* è un comportamento tutt'altro che socialmente raccomandabile al di fuori del mondo di concorrenza perfetta.

5. Le generazioni future a sconto

Mi occuperò ora della relazione che, a mio giudizio, esiste tra le prescrizioni di politica economica derivabili dai postulati

⁵² Ivi, p. 17.

⁵³ *Ibidem*.

dell'*homo oeconomicus* e le posizioni assunte da alcuni economisti (specie di ispirazione neolibera, ma non solo) nei confronti dei cambiamenti climatici. Vi sarà così modo di portare alla luce un ulteriore aspetto critico delle relazioni tra etica ed economia. Gli economisti sono stati (giustamente, a mio avviso) criticati per non aver tenuto conto dei rischi di catastrofe, delle irreversibilità e anche dell'avversione al rischio. Ma anche tenendo conto di questi fondamentali aspetti (che suggerirebbero di testare ogni decisione nel contesto di molti scenari differenti, come proposto da Minouche Shafik)⁵⁴, il ruolo del tasso al quale vengono scontati costi e benefici che si manifestano nel futuro rimane centrale. E la questione ha certamente rilievo etico.

L'effetto dello sconto è svalutare i danni e i benefici, per quanto grandi siano, che avvengano nel futuro. Tanto di più quanto più lontano è il futuro considerato e, a parità di "distanza", tanto di più quanto più alto è il tasso di sconto utilizzato. Molti economisti non si sono fermati troppo a discutere di temi etici e hanno semplicemente applicato tassi di sconto così elevati (5-6 per cento) e periodi così lunghi da minimizzare qualsiasi impatto del riscaldamento globale sul benessere futuro. La più rilevante eccezione è Nicholas Stern, che esamina a fondo l'idea stessa di applicare un tasso di sconto al calcolo dei danni ambientali⁵⁵. Quali sono le ragioni che potrebbero giustificare lo sconto del futuro e in che misura, se mai, bisognerebbe farlo? Nei calcoli aziendali scontare un costo o beneficio futuro è del tutto normale, dato che un'impresa deve pagare interessi sul denaro preso a prestito e, quindi, ogni guadagno futuro dovrà essere decurtato degli interessi nel frattempo pagati. Scontare flussi di cassa non è però la stessa cosa che scontare il benessere dell'umanità di là

⁵⁴ Cfr. M. SHAFIK, *What We Owe Each Other. A New Social Contract*, London, The Bodley Head, 2021, cap. 7.

⁵⁵ Cfr. N. STERN, *Un piano per salvare il pianeta*, Feltrinelli, Milano 2009; ID., *Why Are We Waiting. The Logic, Urgency, and Promise of Tackling Climate Change*, MIT Press, Cambridge (Mass.) 2015. Dopo la pubblicazione della *Stern Review* nel 2006, il dibattito sul tasso di sconto ha avuto un'impennata e i temi etici sono tornati al centro dell'attenzione. Una bibliografia completa sul tema sarebbe sterminata.

da venire⁵⁶. Secondo Frank Ramsey, il grande matematico e filosofo inglese contemporaneo e collega di Keynes a Cambridge, scontare il futuro è «una pratica eticamente indifendibile e nasce solamente dalla nostra debolezza di immaginazione»⁵⁷.

A volte lo sconto viene giustificato in base ad argomentazioni di equità distributiva intergenerazionale. Le generazioni future avranno redditi più elevati di quelle attuali, quindi perché noi, che siamo più poveri, dovremmo sopportare costi elevati per lasciare ai nostri più ricchi pronipoti un capitale naturale rivalutato dalle azioni di mitigazione del cambiamento climatico? Scontare i danni che l'inazione di oggi produrrà nel futuro è un modo per ripristinare l'equità distributiva. Ma, in realtà, i comportamenti inerziali di oggi rischiano di lasciare un capitale naturale distrutto in maniera irreversibile nel giro di poco tempo. Il che implica che le generazioni future, anche se il loro reddito materiale sarà più alto, avranno con elevata probabilità un benessere inferiore, a causa della ridotta possibilità di usufruire di beni ambientali (ghiacciai, barriere coralline, foreste, laghi, ecc.). Alcune aree del pianeta saranno divenute inabitabili e grandi migrazioni ambientali saranno all'ordine del giorno. Del resto, lo sono già oggi. In questo più ampio contesto, parlare di equità intergenerazionale solo in termini di reddito appare quantomeno limitato. Come sostengono Stern e Stiglitz, «fino a che punto un dollaro oggi valga di più (o di meno) di un dollaro nel futuro dipende dal fatto che il consumo (inteso ampiamente, cioè comprendendo l'ambiente) è più alto nel futuro di quanto sia oggi. Se e fino a che punto le generazioni future staranno meglio o peggio della generazione presente dipende dalle politiche messe in atto, soprattutto da cosa si fa a proposito del cambiamento climatico. [...] In altre parole, lo sconto è endogeno rispetto alle decisioni che prendiamo e non può essere desunto dai mercati o da qualcosa situato al di fuori dell'analisi»⁵⁸.

⁵⁶ Cfr. J. BROOME, «Discounting the Future», *Philosophy and Public Affairs*, 20, 1994, pp. 128-156.

⁵⁷ F.P. RAMSEY, «A mathematical theory of saving», *The Economic Journal*, 38 (152), 1928, pp. 543-559, qui p. 543.

⁵⁸ N. STERN, J. STIGLITZ, «Climate change and growth», *Industrial and Corporate Change*, 2023 (32), pp. 277-303, qui p. 283.

Ma voglio soffermarmi sulla motivazione eticamente più dubbia dello sconto, il cosiddetto tasso di preferenza temporale. Parto da un numero che dice molto. Il benessere di una persona nata nel 2046 (tra 35 anni), se scontata con un tasso del 2 per cento, varrebbe circa la metà del benessere di una persona nata quest'anno. Chi nasce dopo conta molto meno. Le generazioni future non fanno così parte del "noi": sono sconosciuti, sono "loro" cui dare poco peso. Stern and Stiglitz riassumono efficacemente la questione: «Il puro sconto temporale è essenzialmente discriminazione basata sulla data di nascita»⁵⁹.

Roy Harrod definì la preferenza temporale «un'infermità dell'uomo [...] un'espressione educata per la rapacità e la conquista della ragione da parte delle passioni»⁶⁰. Quali ragioni (o quali passioni) potrebbero esserci dietro la preferenza temporale? Le uniche ragioni che mi paiono plausibili, ma non molto convincenti, sono la vicinanza affettiva e la possibilità di estinzione del genere umano. Come riconosceva già David Hume, ognuno di noi è più legato ai propri figli e nipoti che ai lontani discendenti che non conoscerà mai⁶¹. Sembra un tratto psicologico semplice e comprensibile, a livello individuale. Ma perché dovrebbe riguardare la società intesa come un tutto? Questa va oltre la mera somma degli individui oggi viventi e comprende le generazioni future, il cui benessere – secondo la maggior parte dei filosofi morali – dovrebbe perciò pesare quanto il nostro. Anche gli utilitaristi più coerenti, come Peter Singer, lo riconoscono. La possibilità di estinzione del genere umano rende la probabilità che i nostri discendenti godano effettivamente dei benefici delle politiche fatte oggi inferiore al cento per cento. E questo giustifica che quei benefici vengono scontati. Ma di quanto? Un'estinzione per cause esogene è un'eventualità remota, visto che sono bassissime le probabilità di collisione tra la Terra e qualche gigantesco me-

⁵⁹ Ivi, p. 282.

⁶⁰ R.F. HARROD, «The Supply of Saving», in *Towards a Dynamic Economics: Some Recent Developments of Economic Theory and Their Application to Policy*, Macmillan, London 1949.

⁶¹ Cfr. D. HUME, *A Treatise of Human Nature* (1740), Libro III, Parte II, Sezione I.

teorite o di una improvvisa trasformazione del Sole, che lo renda capace di arrostitire i suoi pianeti. Non è invece impossibile che le nostre decisioni di oggi sul clima e su altre faccende influenzino, almeno in parte, la stessa probabilità di estinzione, oltre che ovviamente il “capitale naturale” che lasceremo alle generazioni future. Come per la crescita, assumere un qualsiasi valore esogeno, solo per far girare il modello, non è una scelta corretta tanto sul piano scientifico che su quello etico. Nicholas Stern, nella sua *Review on the Economics of Climate Change* (2006), ha usato un tasso di sconto basso (1,4 per cento), sostenendo con argomenti etici sostanziali che i rischi di un futuro drammatico debbano pesare moltissimo. Non altrettanto hanno fatto i suoi critici, a cominciare da William Nordhaus, che non esitano a usare tassi di sconto molto più alti (4-6 per cento)⁶².

Molti economisti hanno pensato che per trovare un qualche valore plausibile a una variabile così cruciale come il tasso di sconto bisognasse guardare soltanto al mercato, i cui prezzi relativi rifletterebbero le preferenze degli individui. E così qualcuno ha detto che il tasso di sconto dovrebbe essere pari al tasso di interesse a lungo termine sul capitale investito da soggetti privati. Si tratta di quel tasso che viene usato per scontare i guadagni derivanti da un investimento e calcolarne il valore attuale da confrontare con i costi. Così facendo si garantirebbe l'efficienza. Fissare un tasso di sconto inferiore al saggio marginale di rendimento degli investimenti alternativi significherebbe fare investimenti per la mitigazione dei cambiamenti climatici che rendono

⁶² W.D. NORDHAUS, *Managing the Global Commons: The Economics of Climate Change*, MIT Press, Cambridge (Mass.) 1994; ID., «The Stern Review on the Economics of Climate Change», *Journal of Economic Literature*, 45 (3), 2007, pp. 686-702. La critica a Nordhaus di Nicholas Stern [*Why Are We Waiting. The Logic, Urgency, and Promise of Tackling Climate Change*, MIT Press, Cambridge (Mass.) 2015, cap. 4] è rispettosa ma implacabile. Sul tema Stern è tornato anche in G. CHICHILNISKY – P.J. HAMMOND – N. STERN N., «Fundamental utilitarianism and intergenerational equity with extinction discounting», *Social Choice and Welfare*, 54 (2020), 397-427; N. STERN, «A time for action on climate change and a time for change in economics», *Economic Journal*, 2022 (132), 1262-1263. Di recente, anche Partha Dasgupta (*The Economics of Biodiversity: The Dasgupta Review. Abridged Version*, HM Treasury, London 2021) ha sottolineato la crucialità etica dello sconto nella sua eccellente *Review* sull'economia della biodiversità.

meno dei possibili investimenti alternativi. E ciò non sarebbe nell'interesse delle generazioni future che - si dice - preferirebbero un investimento più fruttuoso da parte nostra oggi in modo da avere in futuro molte più risorse (anche) per fronteggiare i cambiamenti climatici. Come ha notato Marc Davidson, si tratta però di un "ragionamento spurio" perché le generazioni future non hanno alcun modo di esprimere le loro preferenze e di compiere questo genere di scelta⁶³. È difficile concepire un contratto sociale che prenda in considerazione persone che ancora non esistono⁶⁴. A dire il vero, sembra un paradosso cercare un valore fondamentale per calcolare gli effetti del più colossale fallimento del mercato (il cambiamento climatico) proprio nel mercato finanziario, il cui malfunzionamento e la cui scarsa attenzione etica sono sotto gli occhi di tutti. Inoltre, semmai, le informazioni fornite dai mercati «riguardano scelte individuali con un orizzonte temporale limitato e non cosa *dovrebbe fare* la società su un arco temporale molto maggiore»⁶⁵.

Ancora una volta, gli economisti hanno cercato di esportare il loro approccio individualistico, basato sull'egoismo razionale. Compiendo così - come ci ha ricordato Fabio Ranchetti - una precisa scelta etica e cercando al contempo di celarla dietro la facciata dell'efficienza e del mercato. Questa volta, però, sono a rischio le possibilità per le prossime generazioni degli umani di vivere su questo pianeta una vita dignitosa e perciò veramente libera.

6. Mercati e morale

Una delle idee centrali di molti economisti è che ogni cosa buona della vita può essere vista e rappresentata come una mer-

⁶³ M. DAVIDSON «Climate change and the ethics of discounting», *WIREs Clim Change* (2015), 6,401-412

⁶⁴ Cfr. M. SHAFIK, *What We Owe Each Other. A New Social Contract*, op. cit., pp. 153-162.

⁶⁵ N. STERN, *Un piano per salvare il pianeta*, op. cit., p. 109.

ce da scambiare, traendone il massimo vantaggio. L'estensione dei mercati, perciò, permetterebbe di ampliare la gamma delle opportunità per ciascuno, quindi di ottenere benefici maggiori per tutti. Inoltre, pagare per un bene, qualsiasi esso sia, non ne cambierebbe la natura, né modificerebbe l'atteggiamento che abbiamo nei confronti di quel bene. «Il presupposto comune, quasi sempre nascosto, è che il processo di commercializzazione non ha effetto sul prodotto», scrisse criticamente l'economista britannico Fred Hirsch⁶⁶, guarda caso lo stesso anno in cui usciva il libro di Gary Becker (citato sopra), che quel presupposto faceva suo senza riserve.

Nel 1972 Ken Arrow (tutt'altro che tenero con l'ideologia liberista e con l'egoismo razionale) aveva difeso a spada tratta la possibilità di vendere il proprio sangue negli Usa (invece che poterlo solo donare, come allora nel Regno Unito). L'argomento usato era l'efficienza generata dall'estensione del campo di operatività dei mercati. Suo nipote Larry Summers (già ministro del Tesoro con Clinton, ex Rettore di Harvard e presidente del *National Economic Council* con Barack Obama) ha espresso esattamente le stesse idee, come del resto Greg Mankiw (anche lui ex presidente del *National Economic Council*, ma sotto G.W. Bush). Mankiw ha sostenuto anche che il bagarinaggio oppure il pagamento di qualche povero per fare la coda al posto nostro allo scopo di ottenere i biglietti di uno spettacolo gratuito sono esempi di come i mercati raggiungono un risultato efficiente, contribuendo a far arrivare i biglietti del teatro, dell'opera, dello stadio o del concerto pubblico ai consumatori che sono disposti a pagare il prezzo più alto per assistere allo spettacolo e per saltare la coda. La coda è solo un modo per allocare un bene scarso (i posti a teatro, o allo stadio, ecc.). Un modo che, diversamente dal pagamento di un prezzo, non premia la disponibilità a pagare ma il tempo che si vuole dedicare a soddisfare un intenso desiderio di partecipare all'evento, anche se non si hanno soldi da spendere.

⁶⁶ F. HIRSCH, *I limiti sociali allo sviluppo* (1976), Bompiani, Milano 1981, p. 101.

Naturalmente, la coda non è un buon sistema per tutto. Se devo vendere la mia auto usata o un appartamento, non devo accettare la prima offerta e non c'è alcun problema etico nel cercare chi abbia la più alta disponibilità a pagare. Analogamente, sarebbe una cattiva idea mettere la gente in coda per acquistare i calzini, il pane o i frullatori. Molto meglio affidarsi al mercato, preferibilmente concorrenziale. Ma la coda è un buono strumento laddove l'accesso *egualitario* a un certo bene è un valore da tutelare. Non penso che troveremmo eticamente accettabile sostituire le code ai seggi elettorali con il pagamento (magari a seguito di asta telematica) per votare in fretta. Che penseremmo se il *timing* dell'accesso ai vaccini anti-Covid fosse stato regolato sulla base della disponibilità a pagare invece che sulla fragilità della salute e, quindi, sul bisogno?

Ci sono altri esempi: Sandel e Bowles, ne discutono parecchi⁶⁷. Pagare i bambini per leggere libri o per incentivarli a prendere buoni voti, pagare le donne tossicodipendenti affinché si lascino sterilizzare e non mettano al mondo bambini a loro volta tossicodipendenti, pagare per ottenere che un'altra donna porti avanti una gravidanza al proprio posto, possono sembrare modi per migliorare il benessere di tutti – sia chi è disposto a pagare sia chi è disposto a essere pagato – ma siamo sicuri che sia così? Secondo Sandel (e io sono d'accordo) non è certo che sia sempre così: «Pagare i bambini affinché leggano libri può spingerli a leggere di più, ma può anche insegnar loro a considerare la lettura come un lavoro e non come una fonte di soddisfazione intrinseca»⁶⁸. Consentire la gestazione surrogata a pagamento può forse accrescere il benessere di coppie abbienti che non possono avere figli

⁶⁷ M. SANDEL, *Giustizia. Il nostro bene comune*, Feltrinelli, Milano 2010; Id., *Quel che il denaro non può comprare*, Feltrinelli, Milano 2013; S. BOWLES, *The Moral Economy*, Yale University Press, New Haven 2016.

Sui dilemmi etici che si pongono quando si lasciano al mercato “scelte tragiche”, cioè dalle forti implicazioni valoriali e distributive, una riflessione importante rimane quella di G. CALABRESI – P. BOBBIT, *Tragic Choices*, Norton, New York 1978.

⁶⁸ M. SANDEL, *Quel che il denaro*, op. cit., p. 16. Si veda anche S. BOWLES, *The Moral Economy*, op. cit., cap. 3.

e di donne povere, magari residenti dall'altra parte del pianeta, e quindi soddisfare il criterio costi-benefici da un punto di vista utilitaristico. Ma la trasformazione della gestazione in un "servizio" acquistabile sul mercato mondiale finisce per svilire le donne, strumentalizzando il loro corpo e le loro facoltà riproduttive. E siamo sicuri che non ci sia alcun problema etico quando l'uso del proprio corpo a beneficio di estranei consente a donne povere del Sud del mondo di moltiplicare per cento o per mille il reddito che avrebbero ottenuto facendo un lavoro "normale"? Quel lavoro "normale" non verrà adesso disprezzato, insieme alle donne che lo svolgono, solo perché non hanno occasione di entrare nel mercato mondiale delle gravidanze surrogate?

Insomma, «assegnare un prezzo alle cose buone può corrompere» e, così, può stravolgere gli incentivi che si vorrebbero creare. Un esempio analizzato da Gneezy-Rustichini⁶⁹ e ripreso da Sandel deriva da una ricerca su alcuni asili nido in Israele. Qualche volta, i genitori arrivavano in ritardo a riprendere i loro figli e gli insegnanti dovevano aspettare fino a che l'ultimo genitore ritardatario si fosse presentato. Per risolvere il problema, gli asili imposero una multa di qualche *shekel* ai genitori ritardatari. «Curiosamente i ritiri in ritardo aumentarono».⁷⁰ L'opposto di quanto ci dice la teoria economica standard: se devo pagare un prezzo più alto per qualcosa ne consumo meno. Il punto – spiega Sandel – è che prima delle multe i genitori si sentivano colpevoli di arrivare in ritardo e far aspettare gli insegnanti. Le multe, invece, vennero percepite dai genitori come il prezzo per gli straordinari degli insegnanti, o se si preferisce come la tariffa per il supplemento di servizio. Il prezzo aveva trasformato un'obbligazione morale ad arrivare in tempo (per liberare gli insegnanti all'orario previsto) in una relazione di mercato, in cui i genitori acquistavano un servizio che gli insegnanti si supponeva fossero disposti a vendere.

L'interrogativo che molti economisti, sostenitori dell'ideolo-

⁶⁹ U. GNEEZY – A. RUSTICHINI, «A Fine is a Price», *Journal of Legal Studies*, 29 (1), 2000.

⁷⁰ M. SANDEL, *Quel che il denaro*, op. cit., p. 67.

gia di mercato, non vogliono porsi è: «qual è l'importanza morale dei comportamenti e delle norme che il denaro può erodere o allontanare?»⁷¹. Ma questo significa indagare sulle idee morali che guidano il modo in cui si affrontano questioni come il sesso, la procreazione, l'educazione dei figli, le sanzioni penali, le politiche sull'immigrazione, la protezione dell'ambiente, ecc. La separazione tra l'economia e l'etica, caldeggiata da tanti economisti per affermare la propria disciplina come l'unica vera scienza della società, ha prodotto molti guasti. Il mio amico Fabio Ranchetti ne era ben cosciente quando insisteva sulla necessità che gli economisti evidenzino, anziché nascondere, i presupposti etici delle loro teorie e le implicazioni etiche dei loro modelli. E quando sottolineava che «ci sono i beni che non hanno un prezzo non perché non siano scarsi ma perché non ricadono nella sfera dell'economia, nella sfera del mercato» E precisava: «cosa intendendo? Per esempio, l'amicizia, l'amore, la simpatia non hanno un prezzo»⁷², sebbene abbiano inestimabile valore.

Conclusioni

La questione morale e le ombre che si allungano sulla concezione economica dell'uomo chiamano in causa, uno dei pilastri dell'economia, specie nella versione liberista che ha dominato negli ultimi quarant'anni. Si tratta dell'idea che individui razionali ed egoisti rispondono agli incentivi e solo ad essi. Da cui discende il principio per cui qualsiasi politica economica, per avere successo, deve tenere conto che gli esseri umani sono fatti di questa pasta e, quindi deve essere basata su incentivi tali da spingere individui egoisti a comportarsi in modi compatibili con una economia (e una politica) ben ordinata. Ma «la fiducia nella capacità di un ben congegnato sistema di incentivi di spingere un cittadino

⁷¹ Ivi, p. 92.

⁷² F. RANCHETTI, *I confini della libertà economica*, Conferenza al Festival dell'economia, Trento, giugno 2011.

anche del tutto amorale e auto-interessato ad agire nell'interesse pubblico»⁷³ è decisamente eccessiva. Come scrive efficacemente Bowles, «motivazioni etiche e attente agli altri (*other-regarding*) sono sempre state essenziali per una società ben governata ed è probabile che lo saranno ancora di più in futuro. Le politiche che ignorano questo fatto e restano indifferenti alle preferenze che motivano le azioni delle persone possono compromettere le predisposizioni innate»⁷⁴ e avere effetti opposti a quelli desiderati, come si è cercato di mostrare in queste pagine. Affrontare la questione climatica con l'ottica ristretta del tornaconto e perciò degli incentivi necessari a smuovere gli individui egoisti di oggi, per definizione disinteressati alle generazioni future, conduce a sconfitta certa.

Nessuno dovrebbe sottovalutare l'importanza degli incentivi, men che meno lo fa chi scrive – che al tema ha dedicato una parte non piccola della propria attività di ricerca. Ma nessuno dovrebbe neanche ignorare i possibili effetti distorsivi degli incentivi – pensati per l'egoista (razionale?) che dominerebbe nei mercati – su comportamenti di per se stessi eticamente orientati al benessere comune o comunque attenti agli effetti sugli altri, compresi i nostri discendenti. Per usare ancora le parole di Bowles «agli occhi del Legislatore, gli attrezzi di policy basati sulla massima dell'egoismo, disegnati come sono per furfanti e malvagi, possono diventare parte del problema»⁷⁵. «Le buone politiche e le buone costituzioni sono quelle che sostengono fini che hanno valore sociale non soltanto sfruttando e imbrigliando l'egoismo, ma anche suscitando, coltivando e rafforzando le motivazioni animate da spirito pubblico»⁷⁶, nutrendo così il lupo buono e non il lupo cattivo che convivono in ognuno di noi.

Aggiungerei che anche il buon funzionamento dei mercati e la stessa salvezza dell'umanità dai cambiamenti climatici in atto ha

⁷³ S. BOWLES, *The Moral Economy*, op. cit., p. 36

⁷⁴ *Ibidem*.

⁷⁵ *Ivi*, p. 37.

⁷⁶ *Ivi*, p. 222.

bisogno di un più complesso e articolato sistema di incentivi, che non poggi esclusivamente sull'*homo oeconomicus* e tenga in debito conto dell'*homo socialis* e dell'*homo moralis*. A dispetto delle convinzioni tecnocratiche, oggi molto diffuse tra i colleghi economisti, non posso che concludere con le parole di papa Benedetto XVI: «È interesse del mercato promuovere emancipazione, ma per farlo veramente non può contare solo su se stesso, perché non è in grado di produrre da sé ciò che va oltre le sue possibilità. Esso deve attingere energie morali da altri oggetti, che sono capaci di generarle», riprese dal rabbino Jonathan Sacks: «I mercati hanno bisogno di principi morali. E i principi morali non sono fatti dai mercati»⁷⁷.

Bibliografia

- ALCHIAN A.A., DEMSETZ H., Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review*, 62 (1972), 777-795.
- ANDREONI J., Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments, *Journal of Public Economics* 37 (1988), 291-304.
- ARROW K.J., *The Limits of Organizations*, New York, W.W. Norton, 1974.
- ATWOOD M., *Dare e avere. Il debito e il lato oscuro della ricchezza*, Ponte alle Grazie, Firenze, 2009.
- BECKER G., *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976.
- BECKER G., *Accounting for Tastes*, Cambridge Mass., Harvard University Press, 1996.
- BENEDETTO XVI, *Caritas in Veritate*, Città del Vaticano, 2009.
- BOITANI A., *L'illusione liberista*, Bari-Roma, Laterza, 2021.
- BOITANI A., I difficili rapporti tra etica ed economia, in *Fabio Ranchetti, filosofo ed economista* (a cura di A. Florio e B. Ingrao), Firenze, Nerbini, 2022, 115-132.
- BOITANI A., Self-interest, rationality and the neoliberal illusion, *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 2023, n. 2, pp. 253-272.
- BOWLES S., *The Moral Economy*, New Haven, Yale University Press, 2016.

⁷⁷ BENEDETTO XVI, Lettera enciclica *Caritas in Veritate*, 29 giugno 2009, n. 35; J. SACKS, *Morality*, op. cit., p. 101.

- BOWLES S., GINTIS H. (2011), *A cooperative species*, Princeton, Princeton University Press.
- BREGMAN R., *Una nuova storia (non cinica) dell'umanità*, Milano, Feltrinelli, 2020.
- BROOME J., Discounting the Future, *Philosophy and Public Affairs*, 24, 1994, 128-156.
- CALABRESI G. - BOBBIT P., *Tragic Choices*, New York, Norton, 1978.
- CHICHILNISKY G. - HAMMOND P.J. - STERN N., Fundamental utilitarianism and intergenerational equity with extinction discounting, *Social Choice and Welfare*, 54 (2020), 397-427.
- COLLIER P. - KAY J., *Greed Is Dead: Politics After Individualism*, London, Penguin, 2021.
- DASGUPTA P., *The Economics of Biodiversity: The Dasgupta Review. Abridged Version*, London, HM Treasury, 2021.
- DAVIDSON M.D., Climate change and the ethics of discounting, *WIREs Clim Change* 2015 (6),401-412.
- EDGEWORTH F.Y., *Mathematical Psychics*, London, C. Kegan Paul & Co., 1881.
- FRANCESCO, *Evangelii Gaudium*, Esortazione Apostolica, Città del Vaticano, 2013.
- FRANCESCO, *Fratelli tutti*, Lettera Enciclica, Città del Vaticano, 2020.
- FRANZINI M., L'Homo Economicus e le sue conseguenze. L'indulgenza degli economisti, *Meridiana*, 2021, 100, 165-178.
- FRIEDMAN M., *Capitalismo e libertà* (1962), Milano, IBL Libri, 2010.
- GIRAUD G., *La rivoluzione dolce della transizione ecologica*, Città del Vaticano, Libreria Editrice Vaticana, 2022,
- GNEEZY U. - RUSTICHINI A. A Fine is a Price, *Journal of Legal Studies*, 29 (1), 2000.
- GOLDING W., *The Lord of the Flies*, Boston, Faber & Faber, 1954.
- GRILLO M., Alcune considerazioni sulla legge annuale per il mercato e la concorrenza 2021, *Menabò di etica ed economia*, N. 177, 31 Luglio 2022.
- HAHN F., *Equilibrio economico, disoccupazione e moneta*, Bari-Roma, Laterza, 1984.
- HAHN F.H. - HOLLIS M. (a cura di), *Philosophy and Economic Theory*, Oxford University Press, 1979.
- HARROD R.F., The Supply of Saving, in *Towards a Dynamic Economics: Some Recent Developments of Economic Theory and Their Application to Policy*, London: Macmillan, 1949.
- HENRICH J., *The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton, Princeton University Press, 2017.
- HENRICH J. et al., In search of Homo Economicus, *American Economic Review*,

- 91(2), 2001, 73-78.
- HENRICH J. - WILSON D.S. Scientists discover what economists have't found: Humans, *Economics*, July 12, 2016.
- HIRSCH F., *I limiti sociali allo sviluppo* (1976), Milano, Bompiani, 1981.
- HUME D., *A Treatise of Human Nature* (1740), London, Penguin, 1984.
- KEYNES J.M., *The General Theory*, London, Macmillan, 1936.
- KEYNES J.M., *The General Theory and After, Part II: Defense and Development*, The Collected Writings of John Maynard Keynes, vol. XIV, London, Macmillan, 1987.
- RAJAN R., *The Third Pillar: The Revival of Community in a Polarized World*, New York, Penguin Putnam, 2019
- RANCHETTI F., Choice without Utility? Some Reflections on the Loose Foundations of Standard Consumer Theory, in M. BIANCHI (ed.), *The Active Consumer: Novelty and Surprise in Consumer Choice*, 1998, London: Routledge: 21-45.
- RANCHETTI F., Pareto e l'asino di Buridano: sui fondamenti della teoria della scelta razionale in economia, *Economia, sociologia e politica nell'opera di Vilfredo Pareto*, 2000, Firenze: Olschki: 1000-1016.
- RANCHETTI F., I confini della libertà economica, conferenza al Festival dell'economia, Trento, giugno 2011.
- RIZZOLATTI G. - GNOLI A., *In te mi specchio*, Milano, Rizzoli, 2016.
- ROBIN C., "Empathy & the Economy", *New York Review*, December 8, 2022
- ROEMER J.E., Kantian equilibrium, *Scandinavian Journal of Economics*, 112(1), 2010, 1-24.
- SACKS J., *Morality. Restoring the Common Good in Divided Times*, Hodder & Stoughton, London, 2020.
- SANDEL M., *Giustizia. Il nostro bene comune*, Milano, Feltrinelli, 2010.
- SANDEL M., *Quel che il denaro non può comprare*, Milano, Feltrinelli, 2013.
- SEN, A., Rational fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory (1976-7), ed. cit. in HAHN F.H. - HOLLIS M. (a cura di), 87-109.
- SEN A., *Etica ed Economia* (1987), Roma-Bari, Laterza, 2002.
- SEN A., *The Idea of Justice*, London, Penguin, 2010.
- SINGER P., Famine, Affluence, and Morality, *Philosophy and Public Affairs*, 1 (3), 1972.
- SMITH A., *La ricchezza delle nazioni* (1776), Milano, Isedi, 1973.
- SMITH A., *Teoria dei sentimenti morali* (1759), Milano, Rizzoli, 2016.
- STERN N., *Un piano per salvare il pianeta*, Milano, Feltrinelli, 2009.
- STERN N., *Why Are We Waiting. The Logic, Urgency, and Promise of Tackling Climate Change*, Cambridge MA, MIT Press, 2015.
- STERN N., A time for action on climate change and a time for change in economics, *Economic Journal*, 2022 (132), 1262-63.

- STERN N., STIGLITZ J., Climate change and growth, *Industrial and Corporate Change*, 2023 (32), 277-303.
- STIGLER G.J., A theory of regulation (1971), in Stigler, G.J., *Mercato, informazione, regolamentazione*, a cura di G. Fiorentini, Bologna, Il Mulino, 1994, 349-383.
- STIGLITZ, J. E., The rate of discount for cost-benefit analysis and the theory of the second best, (1982), in R. Lind (ed.), *Discounting for Time and Risk in Energy Policy. Resources for the Future*, Washington, D.C., Earthscan LLC, 2011, 151-204.
- STUART MILL J. (1863), *Utilitarianism*, New York, The Modern Library 2002.
- THALER R.H., *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics*, New York, Norton, 2015.

della politica *tout court* alla ricerca di incentivi volti a spingere gli *uomini economici* a comportarsi nell'interesse pubblico può avere risultati controproducenti se gli esseri umani (sociali e morali) sono spontaneamente interessati al bene dei loro simili.

L'economia ha dunque bisogno di essere ripensata e riportata al suo ancoraggio originario all'etica. Ma ripensare non significa abbattere tutto ciò che esiste. Non c'è bisogno di rinnegare tutte le faticose conquiste scientifiche ottenute dagli economisti negli ultimi due secoli e mezzo. Anzi, sarebbe uno spreco di conoscenze davvero imperdonabile. Certo, bisogna relativizzare i risultati dell'economia come disciplina scientifica, metterli in rapporto di dialogo con una visione più ampia e generosa dell'umanità, anche ricostruirli alla luce di tale visione. Al centro non può che essere l'umanità, nella sua interezza di generi e di generazioni, nella sua relazione con la natura (la "nostra casa comune"), nelle sue relazioni sociali e di comunità, di cui quelle mercantili (scambi e incentivi) siano una parte e non il tutto.

1. Egoismo, empatia e mercato

Come ho cercato di mostrare altrove, la pretesa di alcuni economisti di far risalire ad Adam Smith l'idea che a muovere gli umani siano solo motivazioni egoiste e calcoli razionali è infondata². Ho anche cercato di mostrare come, in realtà, per Smith alla base della società e delle stesse relazioni di mercato si trovi l'empatia. L'empatia, secondo Smith, è un fatto così evidente che non ha bisogno di essere provato. È un sentimento che non è proprio solo dell'essere virtuoso e compassionevole, ma comune a tutti gli esseri umani, iscritta nella loro natura di "animali sociali" (per usare l'espressione di Aristotele), coltivata e raffinata dall'educazione e dall'esperienza della vita in società.

² Cfr. A. BOITANI, *I difficili rapporti tra etica ed economia*, op. cit. Una posizione analoga è riscontrabile in G. GIRAUD, *La rivoluzione dolce della transizione ecologica*, Libreria Editrice Vaticana, Città del Vaticano 2022, pp. 63ss.

Gli economisti hanno molto insistito sull'egoismo (il *self-interest*) del birraio, del macellaio e del fornaio, cui Smith accenna nella *Ricchezza delle nazioni*³. Tuttavia, come ha notato Corey Robin: «lungi dall'essere la descrizione dell'egoismo e dell'auto-interessamento nel mercato, che è il modo in cui questo passaggio viene spesso letto, l'affermazione di Smith è un'ingiunzione a orientarci verso gli altri. Il mercato ci richiede di parlare agli altri partecipanti 'non delle nostre necessità ma dei loro vantaggi'. Ciò impone un cambiamento della nostra prospettiva, spingendoci a guardare il mondo attraverso gli occhi degli altri. Se falliamo un simile compito, falliremo anche nell'ottenere ciò che vogliamo dal mercato. Così, il mercato ci impone la regola dell'empatia»⁴.

La *Teoria dei sentimenti morali*, scritta diciassette anni prima della *Ricchezza delle Nazioni*, si apre così: «Per quanto egoista si possa ritenere l'uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe delle fortune altrui, e che rendono necessaria l'altrui felicità, nonostante da essa egli non ottenga altro che il piacere di contemplarla»⁵. E, come ha notato Amartya Sen, «il professore di filosofia morale e il pioniere dell'economia non condussero una vita di manifesta schizofrenia»⁶. Lo stesso Sen annota: «Smith ha discusso estensivamente il bisogno di un comportamento non auto-interessato e argomentò che, mentre la "prudenza è di tutte le virtù la più utile per l'individuo", dobbiamo riconoscere che "umanità, giustizia, generosità e spirito pubblico sono le qualità più utili agli altri"»⁷.

Non c'è bisogno di essere oltremodo altruisti per scambiare con chi è disposto ad offrirci la propria merce, ovvero la *motivazione* che ci muove a scambiare può benissimo essere il nostro

³ A. SMITH, *La ricchezza delle nazioni* (1776), Milano, Isedi, Milano 1973, p. 18.

⁴ C. ROBIN, «Empathy & the Economy», *New York Review*, December 8, 2022.

⁵ A. SMITH, *Teoria dei sentimenti morali* (1759), Rizzoli, Milano 2016, p. 81. E anche l'approccio smithiano alla giustizia – presentato nella *Teoria dei sentimenti morali* – è fondato sulla capacità interiore di riconoscere le ragioni dell'altro di fronte alle proprie. Capacità derivante proprio dall'empatia.

⁶ A. SEN, *Etica ed Economia* (1987), Laterza, Roma-Bari 2002, p. 37.

⁷ A. SEN, *The Idea of Justice*, Penguin, London 2010, p. 185.

interesse personale, ma ciò non implica che il comportamento umano in generale non possa essere influenzato da altre motivazioni. Di Smith sono state esaltate le idee sul birraio e il macellaio come uomini d'affari e sono state messe da parte quelle sulle persone e «sulla buona società come armonia di sentimenti». «Possiamo perseguire i nostri interessi – non ultimo perché li comprendiamo meglio degli altri – ma non alle spese degli altri. Il macellaio fa affari come macellaio, ma nel fare ciò non smette di essere un essere umano, immerso in una rete di obblighi»⁸.

Si può anche andare oltre la filologia. Se nello scambio ciascuno guarda alla sua convenienza, senza che ciò porti alla guerra e alla sopraffazione degli uni sugli altri, è perché esiste la naturale propensione empatica di cui Smith parla nella *Teoria dei sentimenti morali*. Con riferimento al debito e al credito - con cui si scambia del denaro oggi in cambio di una promessa di rimborso nel futuro - è stato rilevato da una mente libera da preconcetti economicisti quale la scrittrice canadese Margaret Atwood - che la «pietra angolare» capace di sorreggere le relazioni di debito/credito è «il senso di giustizia o equità (*fairness*)», senza il quale «non riconosceremmo l'equità nel rimborsare i debiti contratti, quindi nessuno sarebbe mai tanto sciocco da fare prestiti»⁹. E da cosa mai potrebbe emergere il senso di giustizia e di equità se non dall'empatia e dal valore che, per ciascuno di noi, hanno le relazioni umane nella società e nella comunità?

Guarda caso, proprio a Adam Smith fa riferimento Giacomo Rizzolatti, lo scopritore dei “neuroni specchio”, nel suo libro-intervista ad Antonio Gnoli. I neuroni specchio si attivano non solo quando compiamo un'azione ma anche quando la stessa azione è compiuta da altri, quando percepiamo un'emozione nei gesti e nei comportamenti degli altri. Si tratta di una partecipazione “motoria” che ha molto a che fare con l'empatia di Adam Smith. «Empatia – dice Rizzolatti – non significa buonismo. Essa indica

⁸ P. COLLIER – J. KAY, *Greed Is Dead: Politics After Individualism*, Penguin, London 2021, p. 94.

⁹ M. ATWOOD, *Dare e avere. Il debito e il lato oscuro della ricchezza*, Ponte alle Grazie, Firenze 2009, pp. 18-19.

una nostra predisposizione ad agire in maniera partecipe verso l'altro». Non veniamo al mondo egoisti e “carogne” ma «con un meccanismo che fundamentalmente predispone a far parte di una società, e quindi ad avere empatia verso gli altri». La nascita del “consorzio umano”, delle relazioni tra esseri umani nasce dall'empatia. L'economia, il mercato fanno parte dell'«ampia tessitura dell'umano» e quindi non possono che essere anch'essi fondati sull'empatia e sulla fiducia che a quella tessitura danno forma e sostanza¹⁰.

È solo la fiducia che il perseguimento dell'interesse personale non sfocerà in comportamenti predatori e violenti a rendere possibile affidarsi alle transazioni di mercato, cooperando alla costruzione di regole e istituzioni capaci di rafforzare la fiducia stessa¹¹. E vale anche, a mio parere, la riflessione di Gaël Giraud, secondo il quale «la fiducia stessa su cui si basa qualsiasi forma di contratto sfugge alla logica del contratto. Il mercato rinvia a qualcosa di altro da sé. [...] Non accade forse che ogni volta che il mercato pretende di creare da sé le condizioni della fiducia che gli permette di vivere, ogni volta che si pone come origine di se stesso, compromette con le sue stesse mani le sue possibilità di sopravvivenza?»¹².

Se l'empatia è la base del consorzio umano, cioè della società, sarà il mercato ad essere fondato sulla società e non quest'ultima a risolversi nel mercato. Il mercato serve la società, ne è prezioso, raffinato e delicato strumento, permettendo e coordinando scambi mutuamente vantaggiosi, come Adam Smith aveva visto benissimo. Tutt'altra cosa dal mercato come luogo in cui individui

¹⁰ G. RIZZOLATTI – A. GNOLI, *In te mi specchio*, Rizzoli, Milano 2016, pp. 104, 107, 108. Nella stessa direzione va la teoria dell'evoluzionismo culturale costruita negli anni da Joel Henrich, basata sulla capacità degli umani di apprendere l'uno dall'altro e formare una intelligenza collettiva, trasmissibile di generazione in generazione. Sembra singolare che nel contributo più completo di Henrich (*The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton University Press, Princeton 2017) non vi sia alcun riferimento ai neuroni specchio di Rizzolatti, che pure potrebbero rafforzare non poco le tesi di Henrich.

¹¹ Cfr. K.J. ARROW, *The Limits of Organizations*, W.W. Norton, New York 1974, p. 26.

¹² G. GIRAUD, *La rivoluzione dolce della transizione ecologica*, op. cit., p. 221.

avidità, interessati solo al proprio profitto, cercano di sopraffarsi a vicenda, insomma il mercato come luogo di spietata competizione, di gara in cui vince (cioè prevale) uno solo (esaltato da Gordon Gekko, lo squalo del film *Wall Street*)¹³. E tutt'altra cosa dal ridurre la società alle sole relazioni di mercato, come hanno cercato di fare alcuni economisti della seconda metà del Novecento. Ha scritto Jonathan Sacks, ex rabbino capo del Commonwealth britannico, «l'economia di mercato ha generato più ricchezza reale, eliminato più povertà e liberato più creatività umana di qualsiasi altro sistema economico. Il guasto non sta nel mercato in quanto tale, ma nell'idea che il mercato da solo è tutto ciò di cui abbiamo bisogno»¹⁴. E papa Francesco, nell'enciclica *Fratelli tutti*, si esprime in consonanza: «Il mercato da solo non risolve tutto, benché a volte vogliano farci credere questo dogma di fede neoliberale. Si tratta di un pensiero povero, ripetitivo, che propone sempre le stesse ricette di fronte a qualunque sfida si presenti»¹⁵.

2. Egoismo e razionalità

Per tutto l'Ottocento, la veduta larga di Adam Smith sulla natura umana viene mantenuta e anche sviluppata da pensatori ed economisti come John Stuart Mill e Leon Walras. Nel corso del Novecento viene invece progressivamente abbandonata dagli economisti¹⁶.

¹³ Come ha notato Michele Grillo, «Negli ultimi decenni la teoria economica ha progressivamente abbandonato una visione 'sistemica' della concorrenza, da interpretare come un meccanismo sociale intrinsecamente *win-win*, poiché induce ciascun soggetto a contribuire al benessere sociale specializzandosi, nella divisione del lavoro, nel ruolo nel quale gode di un vantaggio comparato. È prevalsa piuttosto una nozione *darwiniana* di concorrenza, culturalmente meno adeguata a farne apprezzare i benefici sociali, perché si concentra solo su un aspetto del meccanismo, peraltro in sé poco desiderabile» (M. GRILLO, «Alcune considerazioni sulla legge annuale per il mercato e la concorrenza 2021», *Menabò di etica ed economia*, N. 177, 31 Luglio 2022).

¹⁴ J. SACKS, *Morality. Restoring the Common Good in Divided Times*, Hodder & Stoughton, London 2020, p. 101 (ed. it. *Moralità. Ristabilire il bene comune in tempi di divisioni*, Giuntina, Firenze 2021).

¹⁵ FRANCESCO, Lettera enciclica *Fratelli tutti* sulla fraternità e l'amicizia sociale, 3 ottobre 2020, n. 168.

¹⁶ Cfr. A. SEN, *The Idea of Justice*, op. cit., pp. 184-187.

Il legittimo e naturale perseguimento dell'interesse personale viene estremizzato, in cerca di un unico movente del comportamento umano, e diventa così un egoismo caricaturale. Naturalmente, nell'uomo è presente tanto l'egoismo quanto la generosità, tanto il lupo cattivo, avido e violento, quanto quello buono, leale e affidabile. I due lupi lottano in ognuno di noi. Quale dei due vincerà dipende da quale dei due nutriamo¹⁷. Gli economisti hanno a lungo nutrito (intellettualmente) il lupo cattivo. Quel che è peggio è che «istituzioni disegnate intorno all'ipotesi che gli individui sono egoisti e avidi scoprono che l'ipotesi si auto-realizza»¹⁸.

Si dirà: gli economisti degli ultimi due secoli hanno ereditato la visione cinica di Hobbes, il filosofo inglese del Seicento che descrive lo "stato di natura" come il luogo della guerra di tutti contro tutti. Quella di Hobbes era un'ipotesi a tavolino, senza nessuna base scientifica, ma molto attraente per qualsiasi visione pessimista dell'umanità che sempre si trova dietro la necessità del Leviatano, ovvero dell'uomo forte in politica. Hobbes è considerato, insieme a Machiavelli, il padre del *realismo politico* «ma la sua visione dell'uomo difficilmente potrebbe essere meno realistica»¹⁹. «Quella dell'essere umano egoista, pauroso e aggressivo – scrive ancora Bregman – è un mito duro a morire»²⁰. Anzi è un mito che si è voluto alimentare prima di tutto letterariamente, da chi ha raccontato la storia di un gruppo di educati ragazzini inglesi naufraghi su un'isola deserta; gruppo che si trasforma rapidamente in un branco di selvaggi sfrenati e violenti²¹. *Il signore delle mosche* è valso all'autore, William Golding, il Premio Nobel per la letteratura. Il frutto di una pura invenzione letteraria ha rinfrescato e rinvigorito la visione hobbesiana e perfino dato il *la* alla ricerca teorica e di psicologia sperimentale, soprattutto negli anni '50 e '60 del secolo scorso.

¹⁷ Cfr. R. BREGMAN, *Una nuova storia (non cinica) dell'umanità*, Feltrinelli, Milano 2020, p. 23.

¹⁸ P. COLLIER – J. KAY, *Greed Is Dead*, op. cit., p. 21.

¹⁹ R. BREGMAN, *Un nuova storia*, op. cit., p. 102.

²⁰ *Ivi*, p. 18.

²¹ W. GOLDING, *The Lord of the Flies*, Boston, Faber & Faber, Boston 1954.

Gli esperimenti di Muzafar Sherif (1954), Stanley Milgrom (1961) e Philip Zimbardo (1971) sono diventati famosissimi. I risultati di tutti e tre questi esperimenti, secondo i resoconti ufficiali dell'epoca, sembravano fornire prova schiacciante della facilità con cui gli esseri umani si trasformino in lupi feroci, fino a commettere atrocità inaudite gli uni sugli altri. Chi ha approfondito la materia - riascoltando le registrazioni originali delle varie fasi degli esperimenti e ha anche intervistato alcuni dei partecipanti ancora in vita - ha portato alla luce le numerose, fatali, manipolazioni dei responsabili di quegli esperimenti. Manipolazioni volte a provocare e alimentare comportamenti aggressivi in persone che, pur nelle situazioni di oggettiva costrizione e contrapposizione create dagli sperimentatori, avrebbero vissuto con ordine e tranquillità²². Da notare che in almeno un caso (l'esperimento di Zimbardo) la scelta di restare nell'esperimento e accettare il sadismo artatamente creato fu dettata dal timore di non percepire nulla del compenso previsto per la partecipazione se avessero lasciato in anticipo. Il che, se non altro, ci dice qualcosa circa il potere corruttivo del denaro.

Adam Smith, in sostanza, ripudiò la visione hobbesiana. Gli economisti successivi (e non solo gli economisti, come si è visto) l'hanno invece utilizzata senza troppe remore (e talvolta senza neanche esserne del tutto consapevoli), sostituendo il mercato allo Stato-Leviatano di Hobbes quale meccanismo per volgere la guerra tra esseri egoisti (e razionali) in una prospera pace di commerci e industrie.

L'idea che l'egoismo caratterizzi il comportamento degli umani - ridotti a "individui", privi di qualsiasi legame di comunità - e che sia pure la quintessenza della razionalità prende forma sul terreno preparato dall'etica utilitarista e individualista del filosofo, giurista e riformatore sociale inglese Jeremy Bentham. Per gli utilitaristi benthamiani, il principio cardine dell'etica è la massimizzazione della felicità (intesa dagli economisti come utilità) per il numero maggiore di individui, di modo che la somma totale

²² Cfr. R. BREGMAN, *Una nuova storia*, op. cit., pp. 127-156.

dei piaceri superi quanto più possibile la somma totale dei dolori. Per un utilitarista, il giudizio tra scelte alternative deve essere guidato da una rigorosa analisi dei costi e dei benefici, dove l'utilità costituisce sostanza e unità di misura. Un approccio strettamente consequenzialista. Ne discende che la scelta debba cadere sull'alternativa che offre il bilancio migliore tra benefici e costi, perché sarà quella che rende massima la felicità/utilità. Poiché per gli utilitaristi la società non è altro che la somma degli individui, la felicità collettiva non è data altro che dalla somma delle felicità/utilità individuali. Perciò la massima felicità collettiva è raggiunta se viene massimizzata l'utilità di ciascun individuo.

John Stuart Mill, nel suo libro *Utilitarianism*, arrivò a disegnare una nozione molto ampia di utilità, non più riconducibile, come in Bentham, all'individuo: «devo ripetere ancora ciò che i nemici dell'utilitarismo hanno raramente la bontà di riconoscere, cioè che la felicità che forma lo standard utilitarista di cosa è una condotta giusta non è la felicità individuale del singolo agente, ma quella di tutte le persone che sono coinvolte [...]. Nella regola d'oro di Gesù di Nazareth possiamo leggere lo spirito vero dell'etica dell'utilità. Fare agli altri ciò che si vorrebbe venisse fatto a sé stessi e amare il proprio vicino come se stessi costituisce l'ideale perfezione della morale utilitarista»²³. Il filosofo australiano vivente Peter Singer ha sottolineato l'incompatibilità tra un'etica utilitarista "globale" (che includa cioè tutti gli esseri viventi, inclusi quelli non ancora nati) e l'individualismo egoista delle generazioni attualmente viventi²⁴. Un tema su cui mi soffermerò più avanti. Papa Francesco, nella lettera Enciclica *Fratelli tutti*, ha scritto chiaramente che «l'individualismo non ci rende più liberi, più uguali, più fratelli. La mera somma degli interessi individuali non è in grado di generare un mondo migliore per tutta l'umanità» (n. 104).

Gli economisti hanno seguito molto più l'approccio di Bentham che quello di Stuart Mill. In effetti, Bentham aveva creato,

²³ J. STUART MILL, *Utilitarianism* (1863), The Modern Library, New York 2002, p. 250.

²⁴ Cfr. P. SINGER, «Famine, Affluence, and Morality», *Philosophy and Public Affairs*, 1 (3), 1972.

forse *malgré lui*, le premesse per stringere in un nesso fortissimo il fine dell'utilità individuale e la razionalità come scelta dell'alternativa migliore. Il passo successivo fu l'identificazione della propria massima utilità quale fine ultimo dell'azione di ogni individuo. Si tratta del passo compiuto dagli economisti della scuola marginalista, che si afferma in tutta Europa negli ultimi decenni dell'Ottocento. Il più esplicito è forse Francis Ysidro Edgeworth, quando afferma che «il primo principio dell'economia è che ciascun agente è mosso solo dal proprio interesse»²⁵ e che il «calcolo economico è l'analisi dell'egoismo basata su metodi matematici»²⁶. In realtà, Edgeworth era perfettamente cosciente che il comportamento egoistico non sia applicabile a tutti i campi dell'agire umano. Ma era convinto che fosse un'ottima ipotesi per descrivere quello che gli individui fanno in guerra e nei contratti. Era l'alba dell'*uomo economico*. Un'alba ancora velata di foschia, ma che non tarderà a manifestarsi in tutto il suo fulgore, attraverso gli abbaglianti riflessi di un raffinato apparato analitico.

Prima e dopo Edgeworth, le ipotesi di egoismo e di razionalità vennero utilizzate per definire scelte "ottimizzanti": tra tutti i beni e servizi che può acquistare, il soggetto razionale sceglierà quell'insieme che rende massima la sua utilità, dato il vincolo delle risorse disponibili che limitano il suo campo d'azione. Allo stesso modo, tra le tante scelte produttive e tecnologiche a disposizione, un'impresa sceglierà quella che minimizza i costi. Tra tutti gli impieghi finanziari alternativi, i gestori di un fondo di investimento allocheranno il capitale che hanno raccolto in modo da massimizzare i rendimenti per i loro sottoscrittori. E così via ottimizzando. Il seme del "teorema della mano invisibile" era gettato nel terreno. Infatti, quel teorema ci dice che, nel libero mercato, un insieme di soggetti razionali può realizzare il massimo benessere per tutti, perseguendo ciascuno esclusivamente il proprio interesse egoistico.

Col tempo, l'intonazione etica collegata al concetto di "utilità" è stata soppiantata dal riferimento a più neutri "ordinamenti di

²⁵ F.Y. EDGEWORTH, *Mathematical Psychics*, C. Kegan Paul & Co., London 1881, p. 16.

²⁶ Ivi, p. 18.

preferenze”, inosservabili e insondabili nelle loro radici mentali, ma rivelati dalle scelte operate dagli agenti²⁷. Così gli economisti hanno inteso realizzare l’allontanamento della propria disciplina dall’etica e rafforzarne l’immagine di scienza *pura*, moralmente neutra, come la fisica e le altre scienze naturali. Senza riuscirci, a mio avviso. Vorrei anche notare che questo non fu mai il percorso di John Maynard Keynes, che in una lettera del 1938 al suo allievo (e poi biografo) Roy Harrod affermò: «voglio sottolineare con forza il punto che l’economia è una scienza morale. Ho detto in precedenza che si occupa di introspezione e di valori. Avrei potuto aggiungere che si occupa di motivazioni, aspettative e incertezze psicologiche»²⁸.

L’uso della teoria, da parte di alcuni economisti, è arrivato a espungere dall’economia “rispettabile” qualsiasi proposizione non fosse direttamente derivabile dal comportamento razionale dell’*uomo economico*. Dagli anni Sessanta del secolo scorso, travolgendo i paletti posti da Edgeworth, alcuni economisti – divenuti rapidamente molto influenti - hanno cercato di rendere l’egoismo razionale l’*alfa* e l’*omega* del comportamento umano in generale, cioè ben oltre l’ambito della scelta economica. George Stigler ha sbrigativamente affermato che esiste «un’unica

²⁷ Fabio Ranchetti ha mostrato – con una magistrale analisi di storia del pensiero – come il tentativo di separare la teoria della scelta razionale dalla “metafisica” dell’utilità (operato da Pareto e, sulla sua scia, da Hicks, Allen, Samuelson, Arrow, Debreu, Hahn) sia sostanzialmente fallito, dal momento che all’utilità si finisce comunque per tornare perché, in ultima analisi, la teoria economica tradizionale non può fare a meno di un qualche calcolo dei piaceri e dei dolori. Addirittura, ai fini pratici dell’analisi costi e benefici l’utilità (così difficilmente misurabile) è stata progressivamente sostituita dal reddito. Per cui la maggior felicità per il maggior numero è diventato il reddito più alto possibile, ovvero la massima crescita economica. Cfr. F. RANCHETTI, *Choice without Utility? Some Reflections on the Loose Foundations of Standard Consumer Theory*, in M. BIANCHI (ed.), *The Active Consumer: Novelty and Surprise in Consumer Choice*, 1998, Routledge, London 1998, pp. 21-45; ID., *Pareto e l’asino di Buridano: sui fondamenti della teoria della scelta razionale in economia*, in *Economia, sociologia e politica nell’opera di Vilfredo Pareto*, Olschki, Firenze 2000, 1000-1016.

²⁸ J.M. KEYNES, *The General Theory and After, Part II: Defense and Development*, The Collected Writings of John Maynard Keynes, vol. XIV, Macmillan, London 1987, p. 300. Chiaramente, la posizione di Keynes è anche antitetica a quella degli economisti di scuola marxista, che tendono a escludere la rilevanza dei comportamenti individuali (e quindi della soggettività e della scelta) in economia e a ricondurre tutto a “leggi di movimento” oggettive.

teoria generale del comportamento umano e questa è la teoria della massimizzazione dell'utilità»²⁹.

Calcando la mano, Gary Becker, come Stigler e Friedman della scuola di Chicago, afferma di essere giunto «alla conclusione che quello economico è un approccio onnicomprensivo applicabile a tutti i comportamenti umani, [...] decisioni grandi o piccole, [...] persone ricche o povere, uomini o donne, adulti o bambini, persone brillanti o stupide, pazienti o terapeuti, uomini d'affari o politici, insegnanti o studenti»³⁰. Successivamente, Becker è arrivato ad ammettere (riprendendo in parte gli accenti di Stuart Mill) che l'utilità di un individuo può includere il benessere degli altri, purché ciascun individuo continui a massimizzare *esclusivamente* la propria utilità, cioè il suo comportamento sia esclusivamente motivato dal perseguimento del *proprio* benessere³¹. Al di fuori di questo egoismo "allargato" continua a non esservi scelta razionale. Una scelta razionale che, dunque, deve per forza escludere la dedizione generosa, quella «carità, che non invidia, non si vanta, non si gonfia, non manca di rispetto, *non cerca il proprio interesse*, non si adira, non tiene conto del male ricevuto, ma si compiace della verità»³². Come ha affermato perentoriamente Gaël Giraud: «l'uomo non è un lupo per l'uomo, dobbiamo uscire da questa immagine autodistruttiva di origine hobbesiana»³³.

3. Produrre valore, solo valore?

Milton Friedman, passando al piano normativo, ha sostenuto che le imprese non dovrebbero impegnarsi in nessuna attività

²⁹ G.J. STIGLER, «A theory of regulation» (1971), in G.J. Stigler, *Mercato, informazione, regolamentazione*, a cura di G. Fiorentini, il Mulino, Bologna 1994, pp. 349-383, qui p. 377.

³⁰ G. BECKER, *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago, The University of Chicago Press, Chicago 1976, p. 8.

³¹ Cfr. G. BECKER, *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 1996. Cfr. A. Sen, *The Idea of Justice*, Allen Lane, London 2009, pp. 189-190.

³² PAOLO, *I Corinti* 13, 7 (corsivo mio).

³³ G. GIRAUD, *La rivoluzione dolce della transizione ecologica*, op. cit., p. 69.

socialmente desiderabile³⁴. La *corporate social responsibility* era per lui poco più di una facezia, potenzialmente dannosa perché capace di “distruggere valore”. Le imprese fanno il bene della società se e solo se massimizzano i loro profitti. Il che potrebbe anche essere vero, a condizione che valgano tutte le condizioni per la validità del teorema della mano invisibile. Maurizio Franzini ha notato come l’egoismo razionale dell’*uomo economico* può essere un’ipotesi sufficientemente descrittiva del comportamento delle imprese³⁵. Ma ha sottolineato come il passaggio da ipotesi descrittiva a indicazione normativa, così cara a certi economisti, si regga sull’applicabilità del teorema della mano invisibile.

Quando le condizioni per la validità di quel teorema non siano soddisfatte, «svaniscono, quindi, le ipotesi essenziali perché la mano invisibile faccia il suo lavoro e neutralizzi i potenziali effetti perversi derivanti dalle azioni dell’*homo oeconomicus*»³⁶. La conquista del potere di mercato - che consente di godere di elevati profitti e di assicurare remunerazioni elevatissime ai manager e, quindi, è uno dei principali obiettivi “intermedi” dell’impresa egoista e razionale - diviene potere economico in senso ampio. «In definitiva - scrive ancora Franzini - si realizza un intreccio perverso tra egoismo e potere, in cui il primo spinge verso la creazione del secondo che, una volta creato, produce effetti sociali ben poco encomiabili per effetto anche dell’uso che l’egoismo spinge a farne». È proprio quando la mano invisibile fallisce che «si avverte, per così dire, in modo più acuto la mancanza dell’*homo moralis* e dell’*homo socialis*»³⁷.

A sostenere oggi la tesi di Friedman sono rimasti quasi solo gli economisti che si occupano di finanza (anche se non tutti, per fortuna). Non penso sia un caso. I mercati finanziari sono dipinti come sostanzialmente indifferenti (e in parte lo sono stati sul serio) a cosa faccia un’impresa e a come lo faccia. Si

³⁴ Cfr. M. FRIEDMAN, *Capitalismo e libertà* (1962), IBL Libri, Milano 2010.

³⁵ Cfr. M. FRANZINI, «L’*Homo Economicus* e le sue conseguenze. L’indulgenza degli economisti», *Meridiana*, 2021, 100, 165-178.

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ *Ibidem*.

dichiara che siano interessati soltanto ai dividendi. Per la finanza - si dice - il valore di un'impresa si riduce al valore attuale (cioè scontato) dei suoi profitti attesi futuri, al limite corredato da alcuni rapporti (*ratios*) finanziariamente rilevanti. Quindi, se il *management* massimizzasse davvero i profitti, creerebbe il massimo valore per gli azionisti. Semplice, chiaro, lineare. Ma un'impresa non è un'istituzione semplice. Ce lo spiegano bene Collier-Kay: «l'impresa di successo è essa stessa una comunità», il luogo in cui molti interessi convergono, si intrecciano, qualche volta confliggono³⁸.

Nella realtà, il *management* di successo è quello che riesce a mediare, mantenendo l'equilibrio tra il desiderio degli investitori di avere buoni dividendi e veder salire il valore delle loro azioni, quello dei dipendenti di avere e mantenere lavori sicuri, non nocivi per la salute e ben remunerati, quello dei clienti di avere prodotti di buona qualità a prezzi contenuti, quello dei fornitori di essere pagati regolarmente, quello della collettività di avere produzioni poco inquinanti, realizzate con energia pulita. Solo così il *turnover* dei dipendenti sarà ridotto, i clienti resteranno affezionati, i fornitori continueranno a fare la loro parte, gli investitori manterranno le azioni in portafoglio e migliorerà la qualità dell'aria che respiriamo³⁹. Una posizione molto simile è espressa da Raghuram Rajan, nel suo *The Third Pillar*⁴⁰. Dove la comunità è vista come il terzo pilastro della società che equilibra i ruoli e lo spazio degli individui e dello stato e l'impresa è essa stessa rappresentata come una comunità.

³⁸ P. COLLIER – J. KAY, *Greed Is Dead*, op. cit., p. 8.

³⁹ Presentarla come un insieme di contratti tra individui con diversi interessi, ma tutti animati da egoismo razionale (cfr. A.A. ALCHIAN, H. DEMSETZ, «Production, Information Costs, and Economic Organization», *American Economic Review*, 62 (1972), 777-795) non aumenta di molto la comprensione dell'impresa come comunità complessa e stratificata, in cui la cooperazione è decisiva.

⁴⁰ R. RAJAN, *The Third Pillar: The Revival of Community in a Polarized World*, Penguin Putnam, New York 2019.

4. L'uomo economico: un idiota sociale?

Come già detto, l'egoismo razionale non sempre consente di raggiungere il massimo benessere per la collettività. In alcuni casi non permette neanche ai singoli individui di raggiungere una posizione "ottimale" Sembra paradossale, ma non lo è. Prendiamo il caso dei cosiddetti "beni pubblici", cioè quei beni (o servizi) che ciascuno può consumare senza che perciò si riduca il consumo di nessun altro e dal cui consumo nessuno può essere escluso mediante il prezzo. Un faro può guidare la navigazione di innumerevoli navi senza pregiudizio per nessuna, mentre nessun vascello, anche se non paga, può essere privato della luce una volta che il faro è acceso. Chiaro che se un bene o un servizio è ottenibile gratis, non c'è un motivo razionale ed egoista per pagarlo. Insomma: a ciascuno conviene non pagare, sperando che qualcun altro lo faccia e quindi renda il bene disponibile per tutti, o contando che paghi lo Stato, al quale versiamo le tasse. Viene chiamato *free riding* (letteralmente farsi un giro gratis o, più liberamente, fare i parassiti). Ma se nessuno pagasse – seguendo i dettami della razionalità egoista - quel bene non verrebbe prodotto e quindi il benessere di tutti e di ciascuno verrebbe significativamente ridotto. La razionalità individuale dell'*uomo economico* non porta a un risultato desiderabile per tutti e neanche per i singoli. Ognuno e tutti starebbero molto meglio se cooperassero invece di guardare solo alla soddisfazione personale e a passare per i più furbi di tutti. Da cui l'affermazione di Amartya Sen: «l'uomo puramente economico, in effetti, è vicino a essere un idiota sociale»⁴¹.

Se il faro venisse acceso solo dietro pagamento e nessuno fosse disposto a pagare per la sua luce molte navi si schianterebbero contro gli scogli. Una perdita di vite e di danaro molto rilevante. Oppure la navigazione dovrebbe auto-limitarsi alle sole ore diurne e ai soli giorni con buona visibilità, rallentando notevolmente

⁴¹ A. SEN, «Rational fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory (1976-7)», in F.H. HAHN – M. HOLLIS M. (a cura di), *Philosophy and Economic Theory*, Oxford University Press, Oxford 1979, pp. 87-109, qui p. 102.

i commerci. La soluzione più efficiente è che un soggetto pubblico si faccia carico della spesa per la gestione del faro, finanziandola mediante le entrate fiscali. Naturalmente, quello del faro è solo un esempio. Ce ne sono tanti altri (molti nel campo delle risorse ambientali), nei quali il massimo benessere per il maggior numero non è affatto ottenibile grazie al perseguimento dell'interesse privato da parte di una miriade di individui razionali ed egoisti. Ma potrebbe essere raggiunto grazie al coinvolgimento volontario e alla cooperazione nell'ambito delle comunità rilevanti. Una razionalità che porta, in tante occasioni, a risultati profondamente inefficienti, ingiusti, iniqui non sembra particolarmente raccomandabile.

Non è il caso di soffermarci su molti dei limiti descrittivi dell'egoismo razionale come teoria della scelta, soprattutto al di fuori dei comportamenti di impresa e finanza. Una ricca miniera, sotto questo profilo, è il libro di Richard Thaler *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics* (2015). Voglio sottolineare solo un punto, relativo alla cooperazione nella produzione di beni pubblici. Gli esperimenti condotti da Thaler hanno consentito di smentire ampiamente le ipotesi di comportamento egoista e la conseguente previsione che nessuno coopererà. Nelle situazioni sperimentali, «in media la gente contribuisce per circa la metà della sua quota al bene pubblico»⁴². Certo metà contribuzione significa che il bene pubblico verrebbe sempre prodotto in misura inferiore a quella che si otterrebbe con l'accordo cooperativo. Ma, insomma, si tratta pur sempre di molto più dello zero che predice il modello dell'egoismo razionale.

Molti dicono che i risultati di questi esperimenti siano falsati dalla circostanza che i partecipanti “giocano” una sola volta. Le cose andrebbero in maniera diversa, se tutti avessero modo di giocare più volte e imparare quale sia la strategia razionale. Quindi, alla lunga, la razionalità egoista finirebbe per pre-

⁴² R.H. THALER, *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics*, Norton, New York 2015, p. 145.

valere. In realtà – come ha mostrato James Andreoni⁴³ e molti altri dopo di lui – se impegnati in una interazione ripetuta, la maggior parte dei “giocatori” comincia dando fiducia agli altri e continua a cooperare se gli altri, a loro volta, continuano a farlo. Scelgono invece di passare al comportamento egoista se constatano che gli altri hanno fatto altrettanto. Sembra una modalità compatibile con l’idea smithiana di empatia, ma anche con la tendenza a punire chi si comporta in modo sleale ed egoista. Bowles and Gintis definiscono *preferenze sociali* quelle per cui «un giocatore che ha cura degli altri non è interessato soltanto al proprio payoff, ma anche a quello dei suoi partner»⁴⁴. Con *preferenze sociali* anche un dilemma del prigioniero *one-shot* si trasforma in un *assurance game* con una molteplicità di equilibri di Nash, incluse la cooperazione e la defezione reciproca. Per sapere quale degli equilibri si realizzerà, diviene cruciale lo stato di fiducia: sì proprio il vecchio stato di fiducia di cui parlava Keynes⁴⁵.

Certo, le persone sono addestrate a vedere egoismo dappertutto, per cui qualsiasi comportamento apparentemente disinteressato e cooperativo deve comunque essere ricondotto all’egoismo. Qualcuno dà soldi a un mendicante? Lo fa solo per sentirsi buono e/o farsi una fama di buono. Il manager tratta bene i dipendenti? Lo fa per fare bella figura e perché i lavoratori, trattati bene, sono più produttivi. Difficile per alcuni economisti ammettere che l’empatia, la cooperazione e la generosità generino (anche) soddisfazione personale ed efficienza. Ancora più difficile ammettere che la razionalità umana possa essere cosa più articolata e complessa dell’egoismo massimizzante.

⁴³ J. ANDREONI, «Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments», *Journal of Public Economics*, 37 (1988), pp. 291-304.

⁴⁴ S. BOWLES, H. GINTIS, *A cooperative species*, Princeton University Press, Princeton 2011, p. 12.

⁴⁵ Cfr. J.M. KEYNES, *The General Theory*, Macmillan, London 1936, cap. 12. Curiosamente, nessun riferimento allo stato di fiducia è presente nell’articolata discussione di Sam Bowles sulle “other regarding preferences” (cfr. S. BOWLES, *The Moral Economy*, Yale University Press, New Haven 2016).

Al di là del punto etico (per me di grande rilevanza), è evidente che la cooperazione è più frequente e duratura di quanto ci dicano i modelli fondati sull'egoismo. Non solo nei *public good games* di cui si è detto. Anche negli esperimenti sul cosiddetto *ultimatum game* emergono comportamenti che contraddicono l'ipotesi dell'egoismo razionale. Il gioco è semplice: a un soggetto (proponente) scelto a caso viene assegnata una somma, diciamo 100€, con cui fare un'offerta a un secondo soggetto (rispondente) per dividersi i 100€. L'offerta può andare da 0 a 100 con variazioni di 1€. Il rispondente ignora l'identità del proponente e può solo accettare o rifiutare la sua offerta. Se il rispondente accetta ottiene esattamente quanto il proponente offre mentre questi si tiene quanto resta. Se il rispondente rifiuta, nessuno dei due giocatori ottiene nulla. Un comportamento egoista e massimizzante da parte di entrambi porterebbe a un'offerta di 1€ che verrebbe accettata. Questo è l'equilibrio del gioco. Ma gli esperimenti condotti in mezzo mondo dimostrano che l'offerta più frequente da parte dei proponenti si colloca fra 25 e 50€. Il che continua ad accadere anche quando si trasforma l'*ultimatum game* in un *dictator game*, nel quale il proponente si tiene il resto anche quando il rispondente rifiuta l'offerta e, perciò, l'offerta razionale-egoista sarebbe semplicemente zero.

I risultati degli esperimenti cui si è accennato dimostrano come la gente, ad ogni latitudine e abbastanza indipendentemente dallo stato di "progresso" della società in cui vive, aderisce a una qualche norma di equità per la quale la condivisione di una fortuna è considerata normale e giusta. Insomma, le indagini di antropologi e biologi non pare abbiano trovato traccia dell'*uomo economico*, studiando i comportamenti di tante comunità umane sparse per il globo⁴⁶. In compenso, «il modello si è dimostrato particolarmente efficace nel prevedere il comportamento degli scimpanzé in semplici esperimenti. Quindi tutto il lavoro teorico non è stato inutile. Lo abbiamo semplicemente applicato alla

⁴⁶ J. HENRICH *et al.*, «In search of Homo Economicus», *American Economic Review*, 91(2), 2001, pp. 73-78.

specie sbagliata» è l'ironica conclusione di Henrich–Wilson⁴⁷. Il comportamento dei bambini, e perfino delle scimmie, ci dice che l'equità è alla base del nostro senso di giustizia e, quindi, che ci interessa ciò che accade e hanno gli altri, tanto quanto ci interessa quanto accade e abbiamo noi.

Questo è il motivo per cui ci interessano le disuguaglianze: ci interessa la nostra posizione sociale (di reddito, ricchezza e riconoscimento) rispetto a quella degli altri. Dove “gli altri” sono perlopiù membri della nostra comunità, non estranei che non conosciamo e di cui nulla sappiamo. Lo stesso Henrich argomenta come una caratteristica peculiare della specie umana è l'intelligenza collettiva, connessa alla capacità di imparare gli uni dagli altri quando siamo immersi in una comunità, legati da un *common purpose*⁴⁸. «L'accumulazione di intelligenza collettiva – riassumono Collier-Kay – è il prodotto combinato di competizione e cooperazione. L'esperienza collettiva di una comunità è condivisa e conservata. E questo stock di conoscenza viene trasmesso attraverso la cultura e l'istruzione»⁴⁹. Proprio sui casi di istituzioni cooperative che emergono spontaneamente nell'ambito delle comunità per la gestione di “beni comuni” locali si è soffermata Elinor Ostrom nel libro del 1990, *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, che le è valso il Nobel per l'economia nel 2009.

John Roemer ha mostrato come i risultati della Ostrom possano essere sorretti da un comportamento razionale, ma non strettamente egoista⁵⁰. Un comportamento ispirato all'imperativo categorico kantiano, secondo il quale «ognuno dovrebbe compiere quelle azioni che vorrebbe anche gli altri compissero»⁵¹ e,

⁴⁷ J. HENRICH J. – D.S. WILSON, «Scientists discover what economists haven't found: Humans», *Economics*, July 12, 2016.

⁴⁸ Cfr. J. HENRICH, *The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton University Press, Princeton 2017.

⁴⁹ P. COLLIER – J. KAY, *Greed Is Dead*, op. cit., p. 98.

⁵⁰ J.E. ROEMER, «Kantian equilibrium», *Scandinavian Journal of Economics*, 112(1), 2010, pp. 1-24.

⁵¹ Ivi, p. 2.

quindi, eviti le azioni che vorrebbe anche gli altri evitassero. Cioè, l'individuo si chiede cosa succederebbe se deviasse dalla sua strategia e gli altri facessero altrettanto. Il comportamento kantiano non è generoso o altruista, ma spinge gli individui a internalizzare le esternalità che si presentano nell'interazione sociale e, quindi, a cooperare, come mostrato dalla Omstrom nella sua ricerca. «Se la gente può essere d'accordo di vivere secondo regole kantiane, allora le inefficienze dell'equilibrio di Nash potrebbero essere superate»⁵². Un equilibrio kantiano è infatti generalmente efficiente, mentre quello di Nash non lo è nella maggior parte dei casi. La razionalità egoista genera inefficienza, il comportamento kantiano, al contrario, genera efficienza. Il comportamento ispirato all'etica kantiana, inoltre, «induce a una redistribuzione assai più significativa di quanto faccia l'etica egoista»⁵³, contribuendo a una accettata (cioè consensuale) riduzione delle disuguaglianze. Il che è, ovviamente, un punto tutt'altro che trascurabile sotto il profilo della coesione sociale e dell'uguaglianza morale.

Riassumendo, l'egoismo e l'avidità dell'*homo oeconomicus*, oltre a essere scarsamente descrittivi del comportamento umano in generale, non sono né necessari né sufficienti a caratterizzare un comportamento come "razionale" e ad arrivare a conclusioni e predizioni cogenti. Possono essere individuati differenti approcci alla razionalità e – come s'è accennato – sono stati applicati ampiamente in economia e nelle altre scienze sociali. Quello dell'*homo oeconomicus* è un comportamento tutt'altro che socialmente raccomandabile al di fuori del mondo di concorrenza perfetta.

5. Le generazioni future a sconto

Mi occuperò ora della relazione che, a mio giudizio, esiste tra le prescrizioni di politica economica derivabili dai postulati

⁵² Ivi, p. 17.

⁵³ *Ibidem*.

dell'*homo oeconomicus* e le posizioni assunte da alcuni economisti (specie di ispirazione neolibera, ma non solo) nei confronti dei cambiamenti climatici. Vi sarà così modo di portare alla luce un ulteriore aspetto critico delle relazioni tra etica ed economia. Gli economisti sono stati (giustamente, a mio avviso) criticati per non aver tenuto conto dei rischi di catastrofe, delle irreversibilità e anche dell'avversione al rischio. Ma anche tenendo conto di questi fondamentali aspetti (che suggerirebbero di testare ogni decisione nel contesto di molti scenari differenti, come proposto da Minouche Shafik)⁵⁴, il ruolo del tasso al quale vengono scontati costi e benefici che si manifestano nel futuro rimane centrale. E la questione ha certamente rilievo etico.

L'effetto dello sconto è svalutare i danni e i benefici, per quanto grandi siano, che avvengano nel futuro. Tanto di più quanto più lontano è il futuro considerato e, a parità di "distanza", tanto di più quanto più alto è il tasso di sconto utilizzato. Molti economisti non si sono fermati troppo a discutere di temi etici e hanno semplicemente applicato tassi di sconto così elevati (5-6 per cento) e periodi così lunghi da minimizzare qualsiasi impatto del riscaldamento globale sul benessere futuro. La più rilevante eccezione è Nicholas Stern, che esamina a fondo l'idea stessa di applicare un tasso di sconto al calcolo dei danni ambientali⁵⁵. Quali sono le ragioni che potrebbero giustificare lo sconto del futuro e in che misura, se mai, bisognerebbe farlo? Nei calcoli aziendali scontare un costo o beneficio futuro è del tutto normale, dato che un'impresa deve pagare interessi sul denaro preso a prestito e, quindi, ogni guadagno futuro dovrà essere decurtato degli interessi nel frattempo pagati. Scontare flussi di cassa non è però la stessa cosa che scontare il benessere dell'umanità di là

⁵⁴ Cfr. M. SHAFIK, *What We Owe Each Other. A New Social Contract*, London, The Bodley Head, 2021, cap. 7.

⁵⁵ Cfr. N. STERN, *Un piano per salvare il pianeta*, Feltrinelli, Milano 2009; ID., *Why Are We Waiting. The Logic, Urgency, and Promise of Tackling Climate Change*, MIT Press, Cambridge (Mass.) 2015. Dopo la pubblicazione della *Stern Review* nel 2006, il dibattito sul tasso di sconto ha avuto un'impennata e i temi etici sono tornati al centro dell'attenzione. Una bibliografia completa sul tema sarebbe sterminata.

da venire⁵⁶. Secondo Frank Ramsey, il grande matematico e filosofo inglese contemporaneo e collega di Keynes a Cambridge, scontare il futuro è «una pratica eticamente indifendibile e nasce solamente dalla nostra debolezza di immaginazione»⁵⁷.

A volte lo sconto viene giustificato in base ad argomentazioni di equità distributiva intergenerazionale. Le generazioni future avranno redditi più elevati di quelle attuali, quindi perché noi, che siamo più poveri, dovremmo sopportare costi elevati per lasciare ai nostri più ricchi pronipoti un capitale naturale rivalutato dalle azioni di mitigazione del cambiamento climatico? Scontare i danni che l'inazione di oggi produrrà nel futuro è un modo per ripristinare l'equità distributiva. Ma, in realtà, i comportamenti inerziali di oggi rischiano di lasciare un capitale naturale distrutto in maniera irreversibile nel giro di poco tempo. Il che implica che le generazioni future, anche se il loro reddito materiale sarà più alto, avranno con elevata probabilità un benessere inferiore, a causa della ridotta possibilità di usufruire di beni ambientali (ghiacciai, barriere coralline, foreste, laghi, ecc.). Alcune aree del pianeta saranno divenute inabitabili e grandi migrazioni ambientali saranno all'ordine del giorno. Del resto, lo sono già oggi. In questo più ampio contesto, parlare di equità intergenerazionale solo in termini di reddito appare quantomeno limitato. Come sostengono Stern e Stiglitz, «fino a che punto un dollaro oggi valga di più (o di meno) di un dollaro nel futuro dipende dal fatto che il consumo (inteso ampiamente, cioè comprendendo l'ambiente) è più alto nel futuro di quanto sia oggi. Se e fino a che punto le generazioni future staranno meglio o peggio della generazione presente dipende dalle politiche messe in atto, soprattutto da cosa si fa a proposito del cambiamento climatico. [...] In altre parole, lo sconto è endogeno rispetto alle decisioni che prendiamo e non può essere desunto dai mercati o da qualcosa situato al di fuori dell'analisi»⁵⁸.

⁵⁶ Cfr. J. BROOME, «Discounting the Future», *Philosophy and Public Affairs*, 20, 1994, pp. 128-156.

⁵⁷ F.P. RAMSEY, «A mathematical theory of saving», *The Economic Journal*, 38 (152), 1928, pp. 543-559, qui p. 543.

⁵⁸ N. STERN, J. STIGLITZ, «Climate change and growth», *Industrial and Corporate Change*, 2023 (32), pp. 277-303, qui p. 283.

Ma voglio soffermarmi sulla motivazione eticamente più dubbia dello sconto, il cosiddetto tasso di preferenza temporale. Parto da un numero che dice molto. Il benessere di una persona nata nel 2046 (tra 35 anni), se scontata con un tasso del 2 per cento, varrebbe circa la metà del benessere di una persona nata quest'anno. Chi nasce dopo conta molto meno. Le generazioni future non fanno così parte del "noi": sono sconosciuti, sono "loro" cui dare poco peso. Stern and Stiglitz riassumono efficacemente la questione: «Il puro sconto temporale è essenzialmente discriminazione basata sulla data di nascita»⁵⁹.

Roy Harrod definì la preferenza temporale «un'infermità dell'uomo [...] un'espressione educata per la rapacità e la conquista della ragione da parte delle passioni»⁶⁰. Quali ragioni (o quali passioni) potrebbero esserci dietro la preferenza temporale? Le uniche ragioni che mi paiono plausibili, ma non molto convincenti, sono la vicinanza affettiva e la possibilità di estinzione del genere umano. Come riconosceva già David Hume, ognuno di noi è più legato ai propri figli e nipoti che ai lontani discendenti che non conoscerà mai⁶¹. Sembra un tratto psicologico semplice e comprensibile, a livello individuale. Ma perché dovrebbe riguardare la società intesa come un tutto? Questa va oltre la mera somma degli individui oggi viventi e comprende le generazioni future, il cui benessere – secondo la maggior parte dei filosofi morali - dovrebbe perciò pesare quanto il nostro. Anche gli utilitaristi più coerenti, come Peter Singer, lo riconoscono. La possibilità di estinzione del genere umano rende la probabilità che i nostri discendenti godano effettivamente dei benefici delle politiche fatte oggi inferiore al cento per cento. E questo giustifica che quei benefici vengono scontati. Ma di quanto? Un'estinzione per cause esogene è un'eventualità remota, visto che sono bassissime le probabilità di collisione tra la Terra e qualche gigantesco me-

⁵⁹ Ivi, p. 282.

⁶⁰ R.F. HARROD, «The Supply of Saving», in *Towards a Dynamic Economics: Some Recent Developments of Economic Theory and Their Application to Policy*, Macmillan, London 1949.

⁶¹ Cfr. D. HUME, *A Treatise of Human Nature* (1740), Libro III, Parte II, Sezione I.

teorite o di una improvvisa trasformazione del Sole, che lo renda capace di arrostitire i suoi pianeti. Non è invece impossibile che le nostre decisioni di oggi sul clima e su altre faccende influenzino, almeno in parte, la stessa probabilità di estinzione, oltre che ovviamente il “capitale naturale” che lasceremo alle generazioni future. Come per la crescita, assumere un qualsiasi valore esogeno, solo per far girare il modello, non è una scelta corretta tanto sul piano scientifico che su quello etico. Nicholas Stern, nella sua *Review on the Economics of Climate Change* (2006), ha usato un tasso di sconto basso (1,4 per cento), sostenendo con argomenti etici sostanziali che i rischi di un futuro drammatico debbano pesare moltissimo. Non altrettanto hanno fatto i suoi critici, a cominciare da William Nordhaus, che non esitano a usare tassi di sconto molto più alti (4-6 per cento)⁶².

Molti economisti hanno pensato che per trovare un qualche valore plausibile a una variabile così cruciale come il tasso di sconto bisognasse guardare soltanto al mercato, i cui prezzi relativi rifletterebbero le preferenze degli individui. E così qualcuno ha detto che il tasso di sconto dovrebbe essere pari al tasso di interesse a lungo termine sul capitale investito da soggetti privati. Si tratta di quel tasso che viene usato per scontare i guadagni derivanti da un investimento e calcolarne il valore attuale da confrontare con i costi. Così facendo si garantirebbe l'efficienza. Fissare un tasso di sconto inferiore al saggio marginale di rendimento degli investimenti alternativi significherebbe fare investimenti per la mitigazione dei cambiamenti climatici che rendono

⁶² W.D. NORDHAUS, *Managing the Global Commons: The Economics of Climate Change*, MIT Press, Cambridge (Mass.) 1994; ID., «The Stern Review on the Economics of Climate Change», *Journal of Economic Literature*, 45 (3), 2007, pp. 686-702. La critica a Nordhaus di Nicholas Stern [*Why Are We Waiting. The Logic, Urgency, and Promise of Tackling Climate Change*, MIT Press, Cambridge (Mass.) 2015, cap. 4] è rispettosa ma implacabile. Sul tema Stern è tornato anche in G. CHICHILNISKY – P.J. HAMMOND – N. STERN N., «Fundamental utilitarianism and intergenerational equity with extinction discounting», *Social Choice and Welfare*, 54 (2020), 397-427; N. STERN, «A time for action on climate change and a time for change in economics», *Economic Journal*, 2022 (132), 1262-1263. Di recente, anche Partha Dasgupta (*The Economics of Biodiversity: The Dasgupta Review. Abridged Version*, HM Treasury, London 2021) ha sottolineato la crucialità etica dello sconto nella sua eccellente *Review* sull'economia della biodiversità.

meno dei possibili investimenti alternativi. E ciò non sarebbe nell'interesse delle generazioni future che - si dice - preferirebbero un investimento più fruttuoso da parte nostra oggi in modo da avere in futuro molte più risorse (anche) per fronteggiare i cambiamenti climatici. Come ha notato Marc Davidson, si tratta però di un "ragionamento spurio" perché le generazioni future non hanno alcun modo di esprimere le loro preferenze e di compiere questo genere di scelta⁶³. È difficile concepire un contratto sociale che prenda in considerazione persone che ancora non esistono⁶⁴. A dire il vero, sembra un paradosso cercare un valore fondamentale per calcolare gli effetti del più colossale fallimento del mercato (il cambiamento climatico) proprio nel mercato finanziario, il cui malfunzionamento e la cui scarsa attenzione etica sono sotto gli occhi di tutti. Inoltre, semmai, le informazioni fornite dai mercati «riguardano scelte individuali con un orizzonte temporale limitato e non cosa *dovrebbe fare* la società su un arco temporale molto maggiore»⁶⁵.

Ancora una volta, gli economisti hanno cercato di esportare il loro approccio individualistico, basato sull'egoismo razionale. Compiendo così - come ci ha ricordato Fabio Ranchetti - una precisa scelta etica e cercando al contempo di celarla dietro la facciata dell'efficienza e del mercato. Questa volta, però, sono a rischio le possibilità per le prossime generazioni degli umani di vivere su questo pianeta una vita dignitosa e perciò veramente libera.

6. Mercati e morale

Una delle idee centrali di molti economisti è che ogni cosa buona della vita può essere vista e rappresentata come una mer-

⁶³ M. DAVIDSON «Climate change and the ethics of discounting», *WIREs Clim Change* (2015), 6,401-412

⁶⁴ Cfr. M. SHAFIK, *What We Owe Each Other. A New Social Contract*, op. cit., pp. 153-162.

⁶⁵ N. STERN, *Un piano per salvare il pianeta*, op. cit., p. 109.

ce da scambiare, traendone il massimo vantaggio. L'estensione dei mercati, perciò, permetterebbe di ampliare la gamma delle opportunità per ciascuno, quindi di ottenere benefici maggiori per tutti. Inoltre, pagare per un bene, qualsiasi esso sia, non ne cambierebbe la natura, né modificerebbe l'atteggiamento che abbiamo nei confronti di quel bene. «Il presupposto comune, quasi sempre nascosto, è che il processo di commercializzazione non ha effetto sul prodotto», scrisse criticamente l'economista britannico Fred Hirsch⁶⁶, guarda caso lo stesso anno in cui usciva il libro di Gary Becker (citato sopra), che quel presupposto faceva suo senza riserve.

Nel 1972 Ken Arrow (tutt'altro che tenero con l'ideologia liberista e con l'egoismo razionale) aveva difeso a spada tratta la possibilità di vendere il proprio sangue negli Usa (invece che poterlo solo donare, come allora nel Regno Unito). L'argomento usato era l'efficienza generata dall'estensione del campo di operatività dei mercati. Suo nipote Larry Summers (già ministro del Tesoro con Clinton, ex Rettore di Harvard e presidente del *National Economic Council* con Barack Obama) ha espresso esattamente le stesse idee, come del resto Greg Mankiw (anche lui ex presidente del *National Economic Council*, ma sotto G.W. Bush). Mankiw ha sostenuto anche che il bagarinaggio oppure il pagamento di qualche povero per fare la coda al posto nostro allo scopo di ottenere i biglietti di uno spettacolo gratuito sono esempi di come i mercati raggiungono un risultato efficiente, contribuendo a far arrivare i biglietti del teatro, dell'opera, dello stadio o del concerto pubblico ai consumatori che sono disposti a pagare il prezzo più alto per assistere allo spettacolo e per saltare la coda. La coda è solo un modo per allocare un bene scarso (i posti a teatro, o allo stadio, ecc.). Un modo che, diversamente dal pagamento di un prezzo, non premia la disponibilità a pagare ma il tempo che si vuole dedicare a soddisfare un intenso desiderio di partecipare all'evento, anche se non si hanno soldi da spendere.

⁶⁶ F. HIRSCH, *I limiti sociali allo sviluppo* (1976), Bompiani, Milano 1981, p. 101.

Naturalmente, la coda non è un buon sistema per tutto. Se devo vendere la mia auto usata o un appartamento, non devo accettare la prima offerta e non c'è alcun problema etico nel cercare chi abbia la più alta disponibilità a pagare. Analogamente, sarebbe una cattiva idea mettere la gente in coda per acquistare i calzini, il pane o i frullatori. Molto meglio affidarsi al mercato, preferibilmente concorrenziale. Ma la coda è un buono strumento laddove l'accesso *egualitario* a un certo bene è un valore da tutelare. Non penso che troveremmo eticamente accettabile sostituire le code ai seggi elettorali con il pagamento (magari a seguito di asta telematica) per votare in fretta. Che penseremmo se il *timing* dell'accesso ai vaccini anti-Covid fosse stato regolato sulla base della disponibilità a pagare invece che sulla fragilità della salute e, quindi, sul bisogno?

Ci sono altri esempi: Sandel e Bowles, ne discutono parecchi⁶⁷. Pagare i bambini per leggere libri o per incentivarli a prendere buoni voti, pagare le donne tossicodipendenti affinché si lascino sterilizzare e non mettano al mondo bambini a loro volta tossicodipendenti, pagare per ottenere che un'altra donna porti avanti una gravidanza al proprio posto, possono sembrare modi per migliorare il benessere di tutti – sia chi è disposto a pagare sia chi è disposto a essere pagato – ma siamo sicuri che sia così? Secondo Sandel (e io sono d'accordo) non è certo che sia sempre così: «Pagare i bambini affinché leggano libri può spingerli a leggere di più, ma può anche insegnar loro a considerare la lettura come un lavoro e non come una fonte di soddisfazione intrinseca»⁶⁸. Consentire la gestazione surrogata a pagamento può forse accrescere il benessere di coppie abbienti che non possono avere figli

⁶⁷ M. SANDEL, *Giustizia. Il nostro bene comune*, Feltrinelli, Milano 2010; Id., *Quel che il denaro non può comprare*, Feltrinelli, Milano 2013; S. BOWLES, *The Moral Economy*, Yale University Press, New Haven 2016.

Sui dilemmi etici che si pongono quando si lasciano al mercato “scelte tragiche”, cioè dalle forti implicazioni valoriali e distributive, una riflessione importante rimane quella di G. CALABRESI – P. BOBBIT, *Tragic Choices*, Norton, New York 1978.

⁶⁸ M. SANDEL, *Quel che il denaro*, op. cit., p. 16. Si veda anche S. BOWLES, *The Moral Economy*, op. cit., cap. 3.

e di donne povere, magari residenti dall'altra parte del pianeta, e quindi soddisfare il criterio costi-benefici da un punto di vista utilitaristico. Ma la trasformazione della gestazione in un "servizio" acquistabile sul mercato mondiale finisce per svilire le donne, strumentalizzando il loro corpo e le loro facoltà riproduttive. E siamo sicuri che non ci sia alcun problema etico quando l'uso del proprio corpo a beneficio di estranei consente a donne povere del Sud del mondo di moltiplicare per cento o per mille il reddito che avrebbero ottenuto facendo un lavoro "normale"? Quel lavoro "normale" non verrà adesso disprezzato, insieme alle donne che lo svolgono, solo perché non hanno occasione di entrare nel mercato mondiale delle gravidanze surrogate?

Insomma, «assegnare un prezzo alle cose buone può corrompere» e, così, può stravolgere gli incentivi che si vorrebbero creare. Un esempio analizzato da Gneezy-Rustichini⁶⁹ e ripreso da Sandel deriva da una ricerca su alcuni asili nido in Israele. Qualche volta, i genitori arrivavano in ritardo a riprendere i loro figli e gli insegnanti dovevano aspettare fino a che l'ultimo genitore ritardatario si fosse presentato. Per risolvere il problema, gli asili imposero una multa di qualche *shekel* ai genitori ritardatari. «Curiosamente i ritiri in ritardo aumentarono».⁷⁰ L'opposto di quanto ci dice la teoria economica standard: se devo pagare un prezzo più alto per qualcosa ne consumo meno. Il punto – spiega Sandel – è che prima delle multe i genitori si sentivano colpevoli di arrivare in ritardo e far aspettare gli insegnanti. Le multe, invece, vennero percepite dai genitori come il prezzo per gli straordinari degli insegnanti, o se si preferisce come la tariffa per il supplemento di servizio. Il prezzo aveva trasformato un'obbligazione morale ad arrivare in tempo (per liberare gli insegnanti all'orario previsto) in una relazione di mercato, in cui i genitori acquistavano un servizio che gli insegnanti si supponeva fossero disposti a vendere.

L'interrogativo che molti economisti, sostenitori dell'ideolo-

⁶⁹ U. GNEEZY – A. RUSTICHINI, «A Fine is a Price», *Journal of Legal Studies*, 29 (1), 2000.

⁷⁰ M. SANDEL, *Quel che il denaro*, op. cit., p. 67.

gia di mercato, non vogliono porsi è: «qual è l'importanza morale dei comportamenti e delle norme che il denaro può erodere o allontanare?»⁷¹. Ma questo significa indagare sulle idee morali che guidano il modo in cui si affrontano questioni come il sesso, la procreazione, l'educazione dei figli, le sanzioni penali, le politiche sull'immigrazione, la protezione dell'ambiente, ecc. La separazione tra l'economia e l'etica, caldeggiata da tanti economisti per affermare la propria disciplina come l'unica vera scienza della società, ha prodotto molti guasti. Il mio amico Fabio Ranchetti ne era ben cosciente quando insisteva sulla necessità che gli economisti evidenzino, anziché nascondere, i presupposti etici delle loro teorie e le implicazioni etiche dei loro modelli. E quando sottolineava che «ci sono i beni che non hanno un prezzo non perché non siano scarsi ma perché non ricadono nella sfera dell'economia, nella sfera del mercato» E precisava: «cosa intendendo? Per esempio, l'amicizia, l'amore, la simpatia non hanno un prezzo»⁷², sebbene abbiano inestimabile valore.

Conclusioni

La questione morale e le ombre che si allungano sulla concezione economica dell'uomo chiamano in causa, uno dei pilastri dell'economia, specie nella versione liberista che ha dominato negli ultimi quarant'anni. Si tratta dell'idea che individui razionali ed egoisti rispondono agli incentivi e solo ad essi. Da cui discende il principio per cui qualsiasi politica economica, per avere successo, deve tenere conto che gli esseri umani sono fatti di questa pasta e, quindi deve essere basata su incentivi tali da spingere individui egoisti a comportarsi in modi compatibili con una economia (e una politica) ben ordinata. Ma «la fiducia nella capacità di un ben congegnato sistema di incentivi di spingere un cittadino

⁷¹ Ivi, p. 92.

⁷² F. RANCHETTI, *I confini della libertà economica*, Conferenza al Festival dell'economia, Trento, giugno 2011.

anche del tutto amorale e auto-interessato ad agire nell'interesse pubblico»⁷³ è decisamente eccessiva. Come scrive efficacemente Bowles, «motivazioni etiche e attente agli altri (*other-regarding*) sono sempre state essenziali per una società ben governata ed è probabile che lo saranno ancora di più in futuro. Le politiche che ignorano questo fatto e restano indifferenti alle preferenze che motivano le azioni delle persone possono compromettere le predisposizioni innate»⁷⁴ e avere effetti opposti a quelli desiderati, come si è cercato di mostrare in queste pagine. Affrontare la questione climatica con l'ottica ristretta del tornaconto e perciò degli incentivi necessari a smuovere gli individui egoisti di oggi, per definizione disinteressati alle generazioni future, conduce a sconfitta certa.

Nessuno dovrebbe sottovalutare l'importanza degli incentivi, men che meno lo fa chi scrive – che al tema ha dedicato una parte non piccola della propria attività di ricerca. Ma nessuno dovrebbe neanche ignorare i possibili effetti distorsivi degli incentivi – pensati per l'egoista (razionale?) che dominerebbe nei mercati – su comportamenti di per se stessi eticamente orientati al benessere comune o comunque attenti agli effetti sugli altri, compresi i nostri discendenti. Per usare ancora le parole di Bowles «agli occhi del Legislatore, gli attrezzi di policy basati sulla massima dell'egoismo, disegnati come sono per furfanti e malvagi, possono diventare parte del problema»⁷⁵. «Le buone politiche e le buone costituzioni sono quelle che sostengono fini che hanno valore sociale non soltanto sfruttando e imbrigliando l'egoismo, ma anche suscitando, coltivando e rafforzando le motivazioni animate da spirito pubblico»⁷⁶, nutrendo così il lupo buono e non il lupo cattivo che convivono in ognuno di noi.

Aggiungerei che anche il buon funzionamento dei mercati e la stessa salvezza dell'umanità dai cambiamenti climatici in atto ha

⁷³ S. BOWLES, *The Moral Economy*, op. cit., p. 36

⁷⁴ *Ibidem*.

⁷⁵ *Ivi*, p. 37.

⁷⁶ *Ivi*, p. 222.

bisogno di un più complesso e articolato sistema di incentivi, che non poggi esclusivamente sull'*homo oeconomicus* e tenga in debito conto dell'*homo socialis* e dell'*homo moralis*. A dispetto delle convinzioni tecnocratiche, oggi molto diffuse tra i colleghi economisti, non posso che concludere con le parole di papa Benedetto XVI: «È interesse del mercato promuovere emancipazione, ma per farlo veramente non può contare solo su se stesso, perché non è in grado di produrre da sé ciò che va oltre le sue possibilità. Esso deve attingere energie morali da altri oggetti, che sono capaci di generarle», riprese dal rabbino Jonathan Sacks: «I mercati hanno bisogno di principi morali. E i principi morali non sono fatti dai mercati»⁷⁷.

Bibliografia

- ALCHIAN A.A., DEMSETZ H., Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review*, 62 (1972), 777-795.
- ANDREONI J., Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments, *Journal of Public Economics* 37 (1988), 291-304.
- ARROW K.J., *The Limits of Organizations*, New York, W.W. Norton, 1974.
- ATWOOD M., *Dare e avere. Il debito e il lato oscuro della ricchezza*, Ponte alle Grazie, Firenze, 2009.
- BECKER G., *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976.
- BECKER G., *Accounting for Tastes*, Cambridge Mass., Harvard University Press, 1996.
- BENEDETTO XVI, *Caritas in Veritate*, Città del Vaticano, 2009.
- BOITANI A., *L'illusione liberista*, Bari-Roma, Laterza, 2021.
- BOITANI A., I difficili rapporti tra etica ed economia, in *Fabio Ranchetti, filosofo ed economista* (a cura di A. Florio e B. Ingrao), Firenze, Nerbini, 2022, 115-132.
- BOITANI A., Self-interest, rationality and the neoliberal illusion, *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 2023, n. 2, pp. 253-272.
- BOWLES S., *The Moral Economy*, New Haven, Yale University Press, 2016.

⁷⁷ BENEDETTO XVI, Lettera enciclica *Caritas in Veritate*, 29 giugno 2009, n. 35; J. SACKS, *Morality*, op. cit., p. 101.

- BOWLES S., GINTIS H. (2011), *A cooperative species*, Princeton, Princeton University Press.
- BREGMAN R., *Una nuova storia (non cinica) dell'umanità*, Milano, Feltrinelli, 2020.
- BROOME J., Discounting the Future, *Philosophy and Public Affairs*, 24, 1994, 128-156.
- CALABRESI G. - BOBBIT P., *Tragic Choices*, New York, Norton, 1978.
- CHICHILNISKY G. - HAMMOND P.J. - STERN N., Fundamental utilitarianism and intergenerational equity with extinction discounting, *Social Choice and Welfare*, 54 (2020), 397-427.
- COLLIER P. - KAY J., *Greed Is Dead: Politics After Individualism*, London, Penguin, 2021.
- DASGUPTA P., *The Economics of Biodiversity: The Dasgupta Review. Abridged Version*, London, HM Treasury, 2021.
- DAVIDSON M.D., Climate change and the ethics of discounting, *WIREs Clim Change* 2015 (6),401-412.
- EDGEWORTH F.Y., *Mathematical Psychics*, London, C. Kegan Paul & Co., 1881.
- FRANCESCO, *Evangelii Gaudium*, Esortazione Apostolica, Città del Vaticano, 2013.
- FRANCESCO, *Fratelli tutti*, Lettera Enciclica, Città del Vaticano, 2020.
- FRANZINI M., L'Homo Economicus e le sue conseguenze. L'indulgenza degli economisti, *Meridiana*, 2021, 100, 165-178.
- FRIEDMAN M., *Capitalismo e libertà* (1962), Milano, IBL Libri, 2010.
- GIRAUD G., *La rivoluzione dolce della transizione ecologica*, Città del Vaticano, Libreria Editrice Vaticana, 2022,
- GNEEZY U. - RUSTICHINI A. A Fine is a Price, *Journal of Legal Studies*, 29 (1), 2000.
- GOLDING W., *The Lord of the Flies*, Boston, Faber & Faber, 1954.
- GRILLO M., Alcune considerazioni sulla legge annuale per il mercato e la concorrenza 2021, *Menabò di etica ed economia*, N. 177, 31 Luglio 2022.
- HAHN F., *Equilibrio economico, disoccupazione e moneta*, Bari-Roma, Laterza, 1984.
- HAHN F.H. - HOLLIS M. (a cura di), *Philosophy and Economic Theory*, Oxford University Press, 1979.
- HARROD R.F., The Supply of Saving, in *Towards a Dynamic Economics: Some Recent Developments of Economic Theory and Their Application to Policy*, London: Macmillan, 1949.
- HENRICH J., *The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton, Princeton University Press, 2017.
- HENRICH J. et al., In search of Homo Economicus, *American Economic Review*,

- 91(2), 2001, 73-78.
- HENRICH J. - WILSON D.S. Scientists discover what economists have't found: Humans, *Economics*, July 12, 2016.
- HIRSCH F., *I limiti sociali allo sviluppo* (1976), Milano, Bompiani, 1981.
- HUME D., *A Treatise of Human Nature* (1740), London, Penguin, 1984.
- KEYNES J.M., *The General Theory*, London, Macmillan, 1936.
- KEYNES J.M., *The General Theory and After, Part II: Defense and Development*, The Collected Writings of John Maynard Keynes, vol. XIV, London, Macmillan, 1987.
- RAJAN R., *The Third Pillar: The Revival of Community in a Polarized World*, New York, Penguin Putnam, 2019
- RANCHETTI F., Choice without Utility? Some Reflections on the Loose Foundations of Standard Consumer Theory, in M. BIANCHI (ed.), *The Active Consumer: Novelty and Surprise in Consumer Choice*, 1998, London: Routledge: 21-45.
- RANCHETTI F., Pareto e l'asino di Buridano: sui fondamenti della teoria della scelta razionale in economia, *Economia, sociologia e politica nell'opera di Vilfredo Pareto*, 2000, Firenze: Olschki: 1000-1016.
- RANCHETTI F., I confini della libertà economica, conferenza al Festival dell'economia, Trento, giugno 2011.
- RIZZOLATTI G. - GNOLI A., *In te mi specchio*, Milano, Rizzoli, 2016.
- ROBIN C., "Empathy & the Economy", *New York Review*, December 8, 2022
- ROEMER J.E., Kantian equilibrium, *Scandinavian Journal of Economics*, 112(1), 2010, 1-24.
- SACKS J., *Morality. Restoring the Common Good in Divided Times*, Hodder & Stoughton, London, 2020.
- SANDEL M., *Giustizia. Il nostro bene comune*, Milano, Feltrinelli, 2010.
- SANDEL M., *Quel che il denaro non può comprare*, Milano, Feltrinelli, 2013.
- SEN, A., Rational fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory (1976-7), ed. cit. in HAHN F.H. - HOLLIS M. (a cura di), 87-109.
- SEN A., *Etica ed Economia* (1987), Roma-Bari, Laterza, 2002.
- SEN A., *The Idea of Justice*, London, Penguin, 2010.
- SINGER P., Famine, Affluence, and Morality, *Philosophy and Public Affairs*, 1 (3), 1972.
- SMITH A., *La ricchezza delle nazioni* (1776), Milano, Isedi, 1973.
- SMITH A., *Teoria dei sentimenti morali* (1759), Milano, Rizzoli, 2016.
- STERN N., *Un piano per salvare il pianeta*, Milano, Feltrinelli, 2009.
- STERN N., *Why Are We Waiting. The Logic, Urgency, and Promise of Tackling Climate Change*, Cambridge MA, MIT Press, 2015.
- STERN N., A time for action on climate change and a time for change in economics, *Economic Journal*, 2022 (132), 1262-63.

- STERN N., STIGLITZ J., Climate change and growth, *Industrial and Corporate Change*, 2023 (32), 277-303.
- STIGLER G.J., A theory of regulation (1971), in Stigler, G.J., *Mercato, informazione, regolamentazione*, a cura di G. Fiorentini, Bologna, Il Mulino, 1994, 349-383.
- STIGLITZ, J. E., The rate of discount for cost-benefit analysis and the theory of the second best, (1982), in R. Lind (ed.), *Discounting for Time and Risk in Energy Policy. Resources for the Future*, Washington, D.C., Earthscan LLC, 2011, 151-204.
- STUART MILL J. (1863), *Utilitarianism*, New York, The Modern Library 2002.
- THALER R.H., *Misbehaving. The Making of Behavioural Economics*, New York, Norton, 2015.