

nità in cui la connessione emotiva è forte, il bisogno dell'altro viene vissuto come proprio, il disagio di un membro, i suoi problemi e le sue difficoltà hanno una risonanza negli altri, fino al punto che questi se ne fanno carico"⁴³.

L'emarginazione sociale, come condizione di tutti coloro che non si sentono *inclusi*, può diffondersi più di quanto si possa immaginare. Significa non possedere un capitale di relazioni interpersonali da poter utilizzare nell'orientamento della vita quotidiana e su cui poter contare per affrontare le situazioni di difficoltà. Se la comunità non tiene più e, in sostituzione delle reti di solidarietà che essa è in grado di costruire, non intervengono idonee politiche di *welfare*, le condizioni di povertà e di disuguaglianza si aggravano e possono sorgere nuove forme di emarginazione sociale.

La comunità deve essere intesa, infatti, sia come appartenenza, sia come risposta ad un bisogno di appartenenza; essa ha svolto, e in parte continua ancora oggi a svolgere, una funzione di coesione sociale che non trova ancora validi sostituti. In questo senso un suo consistente indebolimento, soprattutto nei tessuti maggiormente urbanizzati, può contribuire, insieme ad altri elementi (come la precarizzazione del mercato del lavoro, la presenza di elevati livelli di dispersione scolastica, la debolezza del tessuto associativo) a creare vere e proprie sacche di emarginazione sociale. ■

⁴³ E.R. Martini - R. Sequi, *La comunità locale*, Nis, Roma 1995, p. 50.

L'economia in una prospettiva personalista e comunitaria

FRANCESCO TIMPANO

Università Cattolica di Piacenza, Facoltà di Economia

L'approccio di Mounier alle strutture sociali

Il ruolo delle strutture sociali, ovvero i sistemi giuridici ed economici su cui si fonda una società ed all'interno delle quali si sviluppa la persona, è chiarito da Mounier⁴⁴ con particolare efficacia. Egli ricorda come il personalismo sia presentato, a volte, "come una reazione anticollectivista, e che in suo nome si contrapponga talvolta il comunitario al collettivo". Continua Mounier: "Ci si commuove allora sulle piccole comunità perdute e si diffonde la paura per quelle più vaste". Nel suo ragionamento Mounier si preoccupa quasi di definire la dimensione ottimale della comunità. Al tempo stesso, afferma come sia improponibile una società di puri angeli e di pura dedizione. Una famiglia reale è un vincolo psicologico e giuridico, un'economia umana ed un sistema di norme: il personalismo non sostiene che le strutture collettive siano per loro natura contro la persona. Al contrario, esse permettono la mediazione necessaria a frenare gli egoismi e a favorire l'intersoggettività. Mounier conclude però che "bisogna avere la consapevolezza sia della necessità assoluta di tali mediazioni, sia della loro insufficienza ad instaurare una piena comunità personale".

Seguendo ancora Mounier, occorre chiarire che "la misura umana varia a seconda del rapporto umano e non è la medesima nell'ambito dell'amicizia ed in quello della società economica moderna". Le strutture sociali sono in fondo lo strumento per la comunicazione, che è poi il vero snodo per affermare il primato della persona. Le persone non sono masse informi, ma comunicano e le strutture sociali veicolano la comunicazione. L'atto primo del-

⁴⁴ Queste considerazioni sono tratte da E. Mounier, *Il personalismo comunitario*, Ave, 1964.

la persona è così quello di “suscitare, assieme ad altri, una società di persone in cui le strutture, i costumi, i sentimenti ed infine le istituzioni siano contraddistinti dalla loro natura di persone”. Una società in cui “i soggetti si aprono e le persone danno gratuitamente in una economia di offerta”.

Le prospettive che si aprono all’analisi economica sono quelle del contenuto etico dei comportamenti economici e dell’altruismo.

L’approccio etico ed ingegneristico alla scienza economica

La scienza economica si è sviluppata su due diverse impostazioni⁴⁵ che, periodicamente, si distinguono e si sovrappongono.

La prima impostazione è quella “etica” che risale in realtà ad Aristotele e che definisce l’economia come una scienza al servizio della politica e, in ultima analisi, del bene umano. La ricchezza è un mezzo per realizzare qualcosa d’altro. In particolare, l’economia non dovrebbe occuparsi solo dell’efficienza, ma anche di ciò che è etico in senso più ampio, per esempio occuparsi dei risultati sociali delle scelte economiche, quindi del bene. L’economia è così indissolubilmente collegata alla dimensione etica.

La seconda impostazione è quella ingegneristica ed è ovviamente più recente. Essa è interessata ai temi del “come” più che a quello sui “fini ultimi”. La teoria si focalizza così sui temi logistico-quantitativi. Secondo questo approccio, è soprattutto rilevante la dimensione tecnica del problema economico. L’economia moderna è caratterizzata in modo crescente da un approccio ingegneristico-positivo che ha perso, come prospettiva di fondo, la dimensione etica. Questo esito dello sviluppo della teoria economica è rilevante sul piano operativo. Nell’approccio ingegneristico il centro dell’analisi è il comportamento economico. I modelli economici si costruiscono ipotizzando l’esistenza di un individuo che ha una certa funzione-obiettivo e che, comportandosi secondo qualche criterio di razionalità, massimizza il valore di quella funzione-obiettivo. L’approccio ingegneristico può in teoria lasciare indecifrate il carattere del comportamento. Come detto, l’individuo è razionale perché persegue una coerenza interna alle scelte effettuate. Ma, come dice Sen, la coerenza interna può non essere razionale se l’individuo si ostina pervicacemente a comportarsi in modo contrario al suo benessere.

⁴⁵ Questa distinzione è suggerita da Sen, *Etica ed economia*, Laterza, 1988.

Un altro criterio è invece quello della massimizzazione dell’interesse personale, che è più robusto del primo, ma che esclude la possibilità di comportamenti eticamente rilevanti. In questo ambito, l’approccio più diffuso è quello utilitarista, in base al quale il singolo individuo massimizza una funzione obiettivo di utilità (intesa come soddisfazione che l’individuo trae dal consumo di beni).

Un ulteriore problema sorge quando occorre aggregare gli individui e rintracciare la regola sociale che presiede la scelta di una certa allocazione delle risorse tra gli individui. La società massimizza una funzione di benessere sociale che aggrega le utilità individuali e l’aggregazione pone essa stessa dei problemi di individuazione dei giudizi di valore in base ai quali la società decide.

Fin qui l’ipotesi di razionalità su cui la teoria economica si muove di solito. Passiamo ora dall’ipotesi di razionalità al comportamento effettivo. La razionalità di cui parliamo è comportamento effettivo? Evidentemente no, perché il mondo è pieno di comportamenti etici con rilevanza economica. Tutto ciò è vero, anche se non si esclude che, in effetti, il comportamento effettivo caratterizzato dalla massimizzazione dell’interesse personale è anche molto plausibile.

Qui entra in gioco il tema dell’altruismo nella teoria economica. Si attribuisce a Smith la nozione di “uomini mossi dall’interesse personale” e che, grazie a ciò, permettono all’intera società (con il supporto della mano invisibile) di realizzare risultati economicamente efficienti. In realtà, molti comportamenti umani non conducono a risultati economicamente efficienti se mossi “solo” dall’interesse personale. Quindi, certamente il comportamento effettivo mosso dall’interesse personale è un modo per avere risultati efficienti, ma è altrettanto vero che non sempre gli individui mossi dall’interesse personale realizzano in concreto risultati efficienti.

Qui c’è una contraddizione irriducibile. Non si dimentichi che l’efficienza, se intesa come assenza di spreco ovvero utilizzo virtuoso delle risorse che il Signore ci ha donato, può essere considerato come un valore in sé. Per questo il problema non è negare la rilevanza della nozione di efficienza, quanto comprendere in quale misura si possa coniugare con un principio di equità.

Infine, nella teoria economica standard, l’esito del mercato sarà efficiente sotto la condizione che l’individuo si comporti in modo razionale, ma anche che sia perfettamente informato. Per esempio, la teoria delle aspettative razionali, molto importante per le implicazioni di *policy* che ha stimolato, ha costretto gli economisti a lavorare a partire da un singolo agente rappre-

sentativo che possedeva le conoscenze di un computer. Fuori da questa ipotesi, i risultati principali quasi si perdevano. Per fortuna, di recente si sono imposti molti modelli di razionalità limitata che tengono conto dei limiti fisici e soggettivi degli individui. La ricerca di “buone soluzioni” sostituisce quella di “soluzioni ottime”. Le soluzioni ottime sono così solo quelle soddisfacenti e la razionalità utilizzata è di tipo procedurale. Le informazioni (conoscenze) sono sottoposte ad apprendimento. L'apprendimento è la modalità “normale” con cui l'individuo partecipa alla vita della comunità. In qualche caso, la razionalità limitata produce incertezza endogena che spiega essa stessa i fenomeni di fallimento del mercato. L'incertezza endogena⁴⁶ è un concetto utile, perché la prescrizione di politica economica è quella di “fare qualcosa per ridurla”. Su questi aspetti di nuova razionalità torneremo parlando di altruismo.

I problemi di misurazione del benessere

Esiste un ambito decisivo per l'analisi dei fondamenti della teoria economica ed è quello sviluppato dalla cosiddetta economia del benessere. Essa si fondava essenzialmente sulla combinazione del comportamento egoista e la valutazione dei risultati sociali basati sull'utilità (ovvero sulla somma totale delle utilità). Robbins afferma come in questo schema non fosse possibile fare confronti interpersonali di utilità, giudicando questi come dei meri confronti normativi o etici. A questo proposito Sen sostiene che il fatto che le affermazioni che si sospettano essere prive di significato (come quella appunto della necessità di fare confronti interpersonali di utilità) siano considerate etiche segnala l'atteggiamento antietico maturato all'interno della scienza economica.

Successivamente nell'economia del benessere si è ragionato in primo luogo in termini di ottimalità paretiana e si è detto che uno stato sociale è ottimo in senso paretiano se l'utilità di nessuno può essere accresciuta senza ridurre l'utilità di qualcun altro. Si segnala come si tratti di un criterio debole di ottimalità, perché implica la possibilità che siano “accettabili” anche allocazioni inique delle risorse.

Da questa struttura teorica è nato un teorema fondamentale che collega il principio di ottimalità paretiana con l'esito di un meccanismo di mercato.

⁴⁶ Per questo concetto si possono guardare i lavori di Mordecai Kurz.

Non è il caso di approfondire gli aspetti tecnici, ma si ricorda che, allo scopo di attenuare il contenuto potenzialmente iniquo di un esito di mercato, si è accertato che è possibile, attraverso un'opportuna redistribuzione delle risorse iniziali, ottenere un'allocazione Pareto-efficiente come un equilibrio di mercato. È un modo per coniugare efficienza ed equità, anche se l'efficienza che si raggiunge è quella limitata della ottimalità paretiana.

La possibilità di implementare questo risultato è particolarmente complicata, richiedendo un sistema di trasferimenti difficilmente realizzabile in concreto, ma, nonostante ciò, questo appare come un primo modo per deviare dal paradigma fondamentale dell'impostazione esclusivamente ingegneristica.

Una robusta letteratura economica, cui ha contribuito anche Sen, ha permesso anche di superare l'idea che l'unico modo di misurare il benessere sia il welfarismo. In particolare è del tutto evidente che occorre andare al di là della valutazione del benessere quando si giudicano i comportamenti delle persone. Per questo gioca un ruolo cruciale l'altruismo.

La dimensione dell'altruismo

L'introduzione dell'altruismo come espressione del comportamento economico è un argomento che riguarda i fondamenti della teoria economica, in particolare, la possibilità di mantenere il principio del *self-interest* per descrivere la razionalità dei comportamenti individuali.

Tra i diversi problemi posti quando lo si voglia incorporare nella teoria economica tradizionale, vi è quello dell'attribuzione di un valore⁴⁷. In linea di principio è possibile attribuire un valore all'utilità di vivere in una società laddove ci sia beneficenza, gratuità e solidarietà. La questione teorica rilevante è se si possa “ottimizzare” l'altruismo, ovvero se si possa comprare e se sia ad esso associabile un costo, ancorché negativo. Ma l'altruismo che si compra non può sussistere, perché ciò ne distruggerebbe il contenuto intrinseco e non si potrebbe procedere con gli strumenti tradizionali dell'analisi economica.

Al contrario, sostiene Calabresi, l'altruismo si può ben produrre, o meglio, molto si può fare in pratica per aumentare l'altruismo. Il caso tipico è

⁴⁷ Si veda G. Calabresi (1995), *Altruism and not-for-profit: ends as well as means*, in *Le organizzazioni senza fini di lucro*, atti del convegno, Osservatorio “Giordano dell'Amore”, Stresa.

quello degli incentivi fiscali che producono altruismo sia per la convenienza immediata, ma allo stesso tempo perché contribuiscono a diffondere una cultura della donazione. Le organizzazioni non profit sono in questo quadro una forma di “incentivo di quasi-prezzo” e di veicolo formativo per la produzione di altruismo. La coesistenza tra organizzazioni non profit e stato sociale, anche laddove lo stato sociale fosse perfettamente funzionante, dimostrerebbe come in realtà gli individui attribuiscono alla fornitura tramite non profit un valore in sé (utilità).

Anche negli approcci di economia civile di Zamagni⁴⁸ si sostiene che “la reciprocità è l’elemento intangibile che consente la costruzione delle reti che legano tra loro gli attori economici in una trama di contratti impliciti”. Occorre avviare in qualche modo queste strutture di reciprocità che servono al sistema, anche a quella parte di esso che opera sulla base della logica del profitto, per crescere e consolidarsi. A sostegno di questa tesi, l’autore si avvale dell’evidenza empirica di una correlazione tra numerosità ed efficienza delle organizzazioni non profit e crescita industriale ed economica.

Ancora Zamagni ricorda che la teoria economica è tradizionalmente costruita intorno all’ipotesi di *a-moralità* e di *self-interest*, per dimostrare analiticamente come il mercato sia l’organizzazione sociale capace di allocare in modo efficiente le risorse. Si è ampiamente dimostrato come questa struttura possa essere messa in crisi a diversi livelli. Zamagni sostiene che è promettente costruire un sentiero di analisi centrato intorno agli strumenti necessari per favorire comportamenti cooperativi che però non contino né sugli incentivi di mercato né sull’intervento pubblico.

Il dibattito sull’altruismo non può prescindere da un’analisi sul tipo di razionalità che ispira le scelte ed il comportamento degli agenti. In questo senso, è utile costruire una sorta di tassonomia che permetta di graduare la razionalità e l’egoismo dei soggetti economici. Un estremo della scala è sicuramente rappresentato dall’agente che opera secondo il criterio della razionalità assoluta. È quindi perfettamente informato, ha un’infinita capacità di processare le informazioni, non commette errori nell’elaborazione delle informazioni. Sull’irrealismo di queste condizioni ormai concordano in molti, pur tuttavia il modello con razionalità resta un modello di estrema raffinatezza formale e di estrema eleganza matematica.

L’ipotesi tuttavia che l’economia sia influenzata anche da fattori umani si è lentamente fatta strada all’interno della teoria economica. Anche se l’in-

corporazione di comportamenti per intrinseca natura psicologica è cosa estremamente difficile da ottenere nell’ambito delle equazioni dinamiche che caratterizzano il sistema economico, tuttavia per ottenere un più alto grado di realismo è necessario. Nella realtà, infatti, gli esseri umani sono limitatamente razionali ed opportunisti. Quando si parla di fattori umani, si sta mettendo in evidenza questa caratteristica. La razionalità limitata consiste nel fatto che gli agenti economici si accontentano di un livello sub-ottimale di risultato, perché questo sia dal loro punto di vista soddisfacente (ma non ottimale). Gli agenti non ricercano cioè il massimo risultato individuale, ma si accontentano di un certo risultato.

Un altro modo per definire la razionalità limitata è connesso con il costo dell’informazione. In un mondo in cui l’informazione aggiuntiva è costosa e raggiungere un più alto grado di risultato impone di pagare il costo di una maggiore informazione, può accadere che gli agenti prendano le decisioni usando l’informazione disponibile senza cercare di accedere a tutta l’informazione disponibile.

Inoltre, gli agenti possono essere rappresentati come opportunisti che massimizzano cioè la loro utilità individuale e non vi è nessuna regola che li possa condurre ad un comportamento diverso. In più, essi possono essere descritti non solo come egoisti, ma anche come amorali, in particolare rendendo possibili comportamenti sleali.

In alcuni casi gli agenti seguono una razionalità di tipo organico, ossia secondo criteri comportamentali che adattano le decisioni successive alle precedenti decisioni degli altri. I comportamenti altrui determinano i comportamenti dei singoli individui. Nella razionalità organica l’atteggiamento degli individui nei confronti del risultato finale non può essere più definito come egoista, ma esso dipende dal comportamento degli altri. L’egoismo non è una caratteristica iscritta nel DNA degli agenti, ma piuttosto una potenziale scelta evolutiva dell’agente in relazione a particolari condizioni ambientali.

Di recente si parla di “altruismo strategico” utilizzando una nozione importante che è quella di comportamento strategico. Il comportamento strategico non è per definizione un comportamento *selfish*, ma è un comportamento che può essere *selfish* o *altruistic*. Per “altruismo strategico” si intende “ciò che consente a due soggetti che interagiscono economicamente di raggiungere entrambi, con la cessione reciproca, un risultato migliore essendo entrambi interessati al reciproco benessere”⁴⁹. Questa nozione di altruismo

⁴⁸ S. Zamagni (1995), a cura di, *The economics of altruism*, E. Elgar Hunts.

⁴⁹ Si tratta di una definizione dovuta a Ferruccio Marzano.

può contribuire, per esempio, a spiegare la coesistenza tra imprese profit e non profit. Un'impresa, infatti, può giocare sia una strategia *selfish* che una strategia altruistica pur partendo da una configurazione istituzionale opposta. Un settore economico vedrà la prevalenza di una strategia o dell'altra a seconda del comportamento evolutivo del sistema nel suo complesso, evoluzione che condiziona strettamente le scelte delle diverse imprese.

Alcune considerazioni di sintesi

In questo contributo siamo partiti da alcune considerazioni di Mounier che aprivano il personalismo comunitario alla necessità di guardare con equilibrio alle strutture sociali. Esse permettono agli individui di comunicare, quindi di aprirsi e di relazionarsi per costruire quell'economia dell'offerta che appare come la prospettiva etica di riferimento del personalismo comunitario.

In questo quadro, si è svolta qualche considerazione breve sul contributo della teoria economica rispetto al tema dell'etica e del contenuto etico dei rapporti economici. L'economia è nata come scienza etica e prescrittiva, ma si è evoluta nel tempo verso un carattere prevalentemente ingegneristico e, quindi, positivo. Questa evoluzione si è rafforzata con l'affermarsi di uno schema di analisi del funzionamento del mercato basato sul principio dell'utilità e del comportamento egoistico.

In questo quadro, si sono a fatica insinuate rilevanti questioni di riconciliazione tra l'efficienza e l'equità, in particolare l'economia del benessere ha prospettato che anche dentro il pur limitato orizzonte della ottimalità paretiana si potessero modificare le allocazioni delle risorse ex-ante, in modo da realizzare ex-post un equilibrio relativamente più equo.

Infine, la dimensione dell'altruismo appare come una prospettiva concreta per la teoria economica per discutere di comportamenti umani con strumenti diversi dalla pura razionalità (e dalla perfetta informazione) prospettata dai paradigmi "ingegneristici". L'altruismo strategico, in particolare, risulta come una affidabile descrizione di una realtà nella quale è possibile che gli individui si comportino secondo un approccio evolutivo, ovvero imparando da ciò che gli accade attorno.

In questo senso, l'altruismo può essere anche prodotto e creato, diviene l'effetto di una società più giusta ed equa, nella quale è anche utile implementare comportamenti che tengano conto degli effetti che producono sugli altri.

La società non è quindi fatta solo di comportamenti egoistici o, peggio, di comportamenti opportunistici. Se è possibile sviluppare e diffondere comportamenti altruistici, essi hanno rilevanti effetti negli equilibri economici. Anche in quelli prospettati dalla teoria.

La realtà è infatti ampiamente caratterizzata dalla coesistenza di azioni economiche motivate dal profitto e di azioni economiche motivate dall'interesse per il benessere altrui. In alcuni settori coesistono imprese profit ed imprese non profit e, in taluni casi, è persino possibile che il sistema evolva verso la prevalenza delle imprese non profit. I risultati di questa coesistenza sono efficienti se la prospettiva di analisi non è più e solo quella del comportamento egoistico, ma è radicalmente modificata nella prospettiva del comportamento evolutivo. ■