

Short Paper 7/2015

FIDUCIA, RECIPROCIÀ, MERCATO

Stefano Zamagni,
Università di Bologna

AICCON - Associazione Italiana per la Promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit è il Centro Studi promosso dall'Università di Bologna, dall'Alleanza delle Cooperative Italiane e da numerose realtà, pubbliche e private, operanti nell'ambito dell'Economia Sociale, con sede presso la Scuola di Economia, Management e Statistica di Forlì. L'Associazione ha l'obiettivo di incoraggiare, supportare e organizzare iniziative per promuovere la cultura della solidarietà, con particolare attenzione alle idealità, prospettive e attività delle Cooperative e delle Organizzazioni Non Profit.

www.aiccon.it

Short Paper 7/2015

FIDUCIA, RECIPROCIÀ, MERCATO

Stefano Zamagni
Università di Bologna

Settembre 2015

1. Introduzione

Duplici la mira – spero non vacua - del presente saggio. La prima è quella di discutere il nesso profondo tra fiducia e mercato, per un verso, e tra reciprocità e fiducia, per l'altro verso. In secondo luogo, mi propongo di gettare una qualche luce sulla strategia che reputo maggiormente plausibile per accrescere il livello di fiducia in paesi ad alto livello di sviluppo come è l'Italia. Prima di entrare nel merito dell'argomento, però, ritengo opportuno una puntualizzazione circa l'attuale status epistemologico della disciplina economica.

Fin verso la fine del XX secolo, la scienza economica ha saputo esportare in altri ambiti di studio - dalla sociologia alla psicologia e alla scienza politica – il suo modello di razionalità: il celebrato modello della *rational choice*, il modello della scelta razionale che interpreta il modo di agire dell'*homo oeconomicus*. Tale tendenza è stata descritta con l'espressione di "imperialismo economico". (E. Lazear, "Economic imperialism", *The Quarterly Journal of Economics*, 115, 2000) . Come documentano M. Fourcade, E. Ollion, Y. Algan ("The superiority of economists", *Journal of Economic Perspectives*, 2, 2015) ciò è da attribuire alla circostanza che quella economica sarebbe la più scientifica delle scienze sociali, vuoi per la potenza degli strumenti di analisi matematica impiegati, vuoi per la capacità di formulare previsioni sulla cui base vengono poi prese le decisioni di politica pubblica. Quanto a dire che l'economia non si occuperebbe solamente di diagnostica, ma anche e forse soprattutto di terapeutica. E' questo sentimento di superiorità ad aver alimentato, nel corso degli ultimi due secoli, non solamente una certa arroganza intellettuale entro la professione,

ma, quel che più rileva, anche una sorta di insularità epistemologica che ha impedito l'ingresso entro il discorso economico di categorie di pensiero e di quadri concettuali sviluppati dalle discipline contigue.

Ma – e questa è un'autentica *res nova* - nel corso dell'ultimo quarto di secolo, un processo inverso ha iniziato a prendere piede, una sorta di "imperialismo all'incontrario" secondo l'efficace espressione di J. Davis (*Individuals and identity in economics*, Cambridge, CUP, 2011). E' un fatto che un numero crescente di campi di ricerca economica adottano ormai concetti e metodi di indagine che non appartengono al dominio proprio dell'economia. Ad esempio, l'economia comportamentale attinge ad ampie mani dalla psicologia; la neuroeconomia dalle neuroscienze; l'economia sperimentale dalle scienze sperimentali; l'economia evoluzionista dalle teorie evolutive; l'economia della felicità dall'antropologia filosofica; l'economia delle capacità di Amartya Sen dall'etica. In parallelo a quello indicato, e in buona parte in conseguenza di esso, un altro processo ha iniziato a prendere corpo: il passaggio dalla demoralizzazione alla rimoralizzazione del discorso economico. Mai come nell'ultimo ventennio la professione si va interrogando sui modi di ricentrare il discorso economico sul fondamento etico, superando arroganti e puerili forme di autoreferenzialità.

Come dare conto di tale inattesa inversione di tendenza? Come spiegare perché è solamente in tempi recenti che la scienza economica ha iniziato ad essere un importatore netto (le importazioni superano le esportazioni) di nozioni, di strumenti, di schemi teorici da altre scienze, sociali e naturali? Non disponiamo ancora di risposte pienamente

soddisfacenti a domande del genere, ma è evidente che, fino a quando la filosofia conserverà la sua funzione propria che è quella di un sapere che indaga i principi fondativi delle varie discipline e ne discute il senso ultimo, è alla filosofia, che occorrerà fare comunque riferimento per comprendere ciò che muove il processo sopra descritto. Per l'istante, tuttavia, un punto certo può essere già da ora fissato, ed esso riguarda il duplice messaggio che la devastante crisi economico-finanziaria scoppiata nel 2007 negli USA invia agli economisti.

Primo, che quanto più spinta è la raffinatezza degli strumenti analitici impiegati, tanto più alta deve essere la consapevolezza dei pericoli insiti nell'impiego pratico dei prodotti della nuova tecnofinanza. È questa irresponsabile mancanza di umiltà intellettuale ad aver indotto non pochi economisti del mainstream, inclusi prestigiosi, ma poco saggi, premi Nobel, a guardare con supponenza chi si faceva portatore di prospettive diverse di discorso e soprattutto chi avanzava dubbi circa la plausibilità di certi assunti antropologici. Cosa c'è alla base di certa arroganza intellettuale ancora così frequente in non pochi circoli accademici? L'incapacità di comprendere, forse per difetto di adeguata preparazione filosofica, la distinzione tra razionalità e ragionevolezza. Un argomento economico può ben essere razionale, matematicamente ineccepibile, ma se le sue premesse antropologiche, non sono ragionevoli, risulterà di scarso aiuto; anzi, può condurre a disastri. Ha scritto il noto filosofo della scienza von Wright (1987): "I giudizi di ragionevolezza sono orientati verso il valore; essi vertono . . . su ciò che si ritiene buono o cattivo per l'uomo. Ciò che è ragionevole è senza dubbio anche razionale, ma ciò che è meramente razionale non è sempre

ragionevole". La ragionevolezza, infatti, è la razionalità che rende la ragione ragione dell'uomo e per l'uomo. In quanto tale, essa è espressione di sapienza e non solo di abilità intellettuale.

La seconda grande lezione che dalla crisi arriva all'economia è quella di affrettare i tempi per giungere a superare la cosiddetta "saggezza convenzionale", secondo cui tutti gli agenti economici sarebbero mossi all'azione da un orientamento motivazionale di tipo egocentrico ed auto-interessato. Oggi sappiamo che tale assunto è fattualmente falso: è certamente vero che, a seconda dei contesti e dei periodi storici, c'è una percentuale, più o meno alta, di soggetti il cui unico obiettivo è il perseguimento del self-interest, ma questa disposizione d'animo non descrive l'intero universo degli agenti economici. Eppure, i modelli della teoria della finanza continuano a postulare che gli agenti siano tutti *homines oeconomici*. La conseguenza è sotto gli occhi di tutti: da quei modelli discendono direttive d'azione che vengono poi veicolate, in vario modo, al settore bancario e finanziario. A loro volta, i dirigenti che guidano la danza in tale settore si adoperano, con grande abilità comunicativa, per trasformare quelle direttive in precisi prodotti che vengono poi suggeriti o consigliati alla vasta platea degli investitori. Alcuni di questi sono certamente mossi da "fame del denaro", ma altri sono indotti a scelte che non avrebbero effettuato se fossero state disponibili alternative serie ed eticamente accettabili. Il punto è che i modelli matematico-finanziari non suggeriscono solamente linee di condotta; essi cambiano il mindset delle persone, come i risultati più recenti della ricerca sperimentale delle neuroscienze confermano ad *abundantiam*.

Un'ultima annotazione. Delle tre forme di ragione - teoretica, pratica, tecnica - che la cultura classica ci ha lasciato in eredità, l'economia appartiene propriamente alla ragion pratica. E' però vero che lungo il corso dei secoli questa disciplina ha sempre mantenuto un rapporto privilegiato con la ragione teoretica. E' per questo che i grandi economisti del passato, quale che fosse la scuola di pensiero di appartenenza, erano anche filosofi. La novità che si è imposta, soprattutto dal secondo dopoguerra, è che l'economia ha finito con il privilegiare l'alleanza con la ragion tecnica, recidendo, di fatto, il suo antico legame con la ragion teoretica, cioè con la sapienza. Ne vediamo le conseguenze. Il discorso economico ha certamente accresciuto, e di tanto, il suo apparato tecnico-analitico, ma esso non pare in grado di fare presa sulla realtà. Si pensi a problemi cruciali quali l'aumento endemico e massiccio delle disuguaglianze sociali; lo scandalo della fame nell'epoca dell'abbondanza; l'irrompere dei conflitti identitari; la sostenibilità della biosfera; i paradossi della felicità. E altri ancora.

Vano (e anche irresponsabile) sarebbe pensare di riuscire a risolvere questi e altri problemi restando sul piano della tecnica, che tuttavia rimane necessaria. La ragione è semplice: nell'attuale passaggio d'epoca, la tecnica non ha molto da offrire al discorso economico, perché essa è bensì capace di suggerire risposte, ma non di porre le domande appropriate, prima fra tutte, la domanda sull'uomo. La via del riduzionismo imboccata dalla scienza economica nel corso del Novecento ha finito col disarmare il pensiero critico, con le conseguenze che ora sono sotto gli occhi di tutti. Aver creduto che il rigore scientifico postulasse l'asetticità e che una ricerca per essere giudicata scientifica dovesse liberarsi da ogni riferimento di valore ha finito col

far accettare l'individualismo libertario come un assunto pre-analitico che, in quanto tale, non bisognerebbe di giustificazione alcuna. Mentre sappiamo che è esso stesso un giudizio di valore e pure pesante. Affermare che il bene è ciò che l'individuo giudica tale è il più forte dei giudizi di valore; eppure non si ritiene di doverlo sottoporre al vaglio della ragion teoretica. Ma, come sopra si diceva, le cose stanno fortunatamente cambiando: si tratta solo di accelerare un processo che già è iniziato. Invero, l'alleanza con la ragion tecnica ha condotto l'economia a subire il fascino del pensiero calcolante, a discapito del pensiero pensante, che è quello che indica la direzione di marcia, cioè il senso dell'incedere.

2. Una essenziale explicatio terminorum

Le parole che appaiono nel titolo di questo saggio sono ormai entrate nell'uso comune. E' forse per questo se accade che molto spesso tali termini vengono equivocati alimentando discussioni oziose e fuorvianti. Ecco perché un chiarimento, sia pure essenziale, del loro significato specifico si rende opportuno, se non addirittura necessario.

Una fastidiosa confusione di pensiero in economia è quella che tende identificare la relazione di scambio di equivalenti (di valore) con la relazione di reciprocità. E' questa una confusione che a sua volta deriva da quella forma di riduzionismo che esige che tutte le relazioni tra umani debbano essere ricomprese entro lo schema delle relazioni di scambio di equivalenti. L'economia ha così finito con l'imporre a se stessa una camicia di Nesso che le ha impedito di comprendere quelle relazioni economiche che, pur non essendo ascrivibili alla

categoria delle relazioni di scambio, costituiscono del pari una porzione rilevante delle attività che contraddistinguono gli odierni sistemi sociali. E' questo il caso delle relazioni di reciprocità.

Come suggerisce Serge Kolm (*Reciprocity: the economics of social relations*, Cambridge, CUP, 2008), la relazione di reciprocità può essere visualizzata come una serie di trasferimenti bi-direzionali, indipendenti tra loro e al tempo stesso interconnessi. L'indipendenza implica che ogni trasferimento è in sé volontario, cioè libero; in altre parole, nessun trasferimento costituisce un prerequisito per la messa in atto dell'altro, dal momento che non vi è alcun obbligo esterno in grado di agire sulla volontà del soggetto. E' proprio questa prima caratteristica a differenziare quella di reciprocità dai più noti rapporti di scambio di equivalenti che pure sono costituiti da un insieme di trasferimenti bi-direzionali, ma nei quali la volontarietà è, per così dire, globale nel senso che essa si applica all'intero insieme di trasferimenti, e non a ciascun singolo trasferimento preso a sé. In altro modo, i trasferimenti implicati dalla relazione di scambio sono l'uno il prerequisito dell'altro, tanto che l'autorità giudiziaria può sempre intervenire per rendere esecutorie le obbligazioni contrattuali che ne conseguono. Nulla di simile si verifica con la reciprocità, anche se resta vero che scambio di equivalenti e reciprocità, nella misura in cui entrambi postulano la volontarietà, si oppongono alle relazioni di comando di tipo burocratico-amministrativo. Al tempo stesso, però, c'è molta più libertà nella reciprocità che non nello scambio di equivalenti, dove il trasferimento in una direzione è reso obbligato dal trasferimento nella direzione opposta. L'altra caratteristica della reciprocità – la bidirezionalità dei trasferimenti – è ciò che differenzia quest'ultima dall'altruismo, ovvero dalla filantropia la quale si esprime, invece, in trasferimenti unidirezionali, ovviamente volontari. Con una qualche semplificazione, si può dire che la reciprocità occupa la posizione intermedia tra

scambio e filantropia. (A. Field, *Altruistically inclined? The behavioural sciences, evolutionary theory and the origins of reciprocity*, Ann Arbor, Univ. of Michigan Press, 2003).

Da quanto precede si trae che la relazione di reciprocità esige una qualche forma di bilanciamento tra ciò che uno dà e ciò che ci si aspetta di ottenere, un bilanciamento però che non si esprime in un rapporto di equivalenza di valore dal momento che l'entità dell'atto reciprocante può variare a seconda dell'intensità delle disposizioni morali del soggetto quali la simpatia, la benevolenza, il sentimento di solidarietà. La reciprocità postula la proporzionalità e non l'equivalenza, come Aristotele aveva ben chiarito: ognuno dà o fa in proporzione alle sue reali capacità. E' vero comunque che la reciprocità rinvia, in qualche misura, alla dimensione strategica dell'interazione tra individui: se chi riceve il mio trasferimento non offre un qualche segno di reciprocazione (il quale può essere indirizzato a me o ad una parte terza), modificherò o interromperò la mia relazione con lui. Dove sta, dunque, la differenza con quanto avviene nella relazione di scambio di equivalenti? In un duplice ordine di circostanze. Nello scambio, la determinazione del rapporto di scambio (il prezzo di equilibrio) precede in senso logico il trasferimento dell'oggetto scambiato – solo dopo che compratore e venditore si sono accordati sul prezzo della casa oggetto di transazione, lo scambio dei beni può avere luogo. Nella relazione di reciprocità, invece, il trasferimento precede, sia logicamente sia temporalmente, la controprestazione, a proposito della quale il soggetto che dà inizio alla relazione non può vantare un diritto, ma solo un'aspettativa. Non si può infatti costringere alla gratitudine, ma la si può desiderare. Ciò significa che mentre il *primum movens* dello scambio di equivalenti è il perseguimento di un interesse, la reciprocità inizia sempre da un atto di gratuità: A si muove verso B con l'atteggiamento di chi vuol fare un dono, non di chi vuol siglare un contratto. E' per questo che

quella di reciprocità è una relazione fragile: chi dà inizio alla relazione corre sempre il rischio di trovarsi di fronte ad un opportunist che riceve e non contraccambia. E' questo un caso notevole della nozione di fragilità del bene di cui parla Martha Nussbaum.

In secondo luogo, i nessi di reciprocità possono modificare i termini del gioco economico stesso, vuoi perché queste pratiche tendono a stabilizzare comportamenti pro-sociali in agenti che si trovano a interagire in contesti del tipo dilemma del prigioniero, vuoi perché la cultura della reciprocità tende a modificare endogeneamente la struttura preferenziale dei soggetti. Valga un semplice esempio: se mi trovo ad aver bisogno di altri in circostanze nelle quali non posso credibilmente vincolarmi ad un qualche impegno per il futuro, un agente razionale nel senso del paradigma della *rational choice*, pur essendo in grado di aiutarmi, non lo farà se, conoscendo che io pure sono un soggetto autointeressato, congetturerà che non avrò certo alcun interesse a reciprocare il favore ricevuto. Non così, invece, se il mio potenziale prestatore di aiuto conosce che sono un tipo che pratica la reciprocità oppure che è stato ad essa educato.

Riusciamo ora a comprendere perché, a differenza di quanto accade con lo scambio e con la coercizione, la reciprocità non può essere spiegata nei termini del solo *self-interest*: le motivazioni e le disposizioni nei confronti dell'altro sono un *elemento* importante del concetto di reciprocità. E' per questo che la teoria economica standard incardinata come è sullo schema della scelta razionale non riesce a categorizzare la nozione di reciprocità. Il fatto è che, una volta estromessa dal discorso economico la categoria della gratuità è ovvio che non vi sia altro modo che pensare alla gratuità come ad una forma speciale di altruismo oppure ad un particolare tipo di emozione morale. Tutto quanto il modello della "rational choice" può giungere a consentire è che la funzione di utilità di chi ama assuma la forma seguente: $U_{amante} = f(Risorse_{amante}, U_{amato})$. Il che è

come ammettere che l'amato è assorbito nella psiche dell'amante: l'Aquinate chiamava questo "amore concupiscente". E' alla cultura della modernità che si deve la scelta riduzionista in forza della quale alla pratica economica basterebbero il contratto e la norma legale. La storia ci ha però insegnato che le società che recidono le radici dell'albero della reciprocità sono destinate al declino e talvolta al collasso. Come ha osservato C. Vigna è la "relazione di reciprocità riconoscente" (*Etica trascendentale e intersoggettiva*, a cura di, Milano, Vita e Pensiero, 2002) ciò che manca all'economia. La quale, oggi più che mai, ha necessità di pensare un "soggetto autonomo e relazionale ad un tempo, fedele alle proprie preferenze ed esposto all'altro quale parte mancante e costitutiva dell'io" (E. Pulcini, *Il potere di unire*, Torino, Bollati, 2003, p.112), anziché considerare l'altro come mero strumento dell'autoaffermazione dell'io. (Per un ampliamento del discorso rinvio a L. Bruni e S. Zamagni (a cura di), *Handbook on the economics of reciprocity and social enterprise*, Cheltenham, Elgar, 2013).

Mi occupo ora della fiducia, termine che deriva dal latino *fides*. Come Antonio Genovesi nel suo magistrale *Lezioni di economia civile* del 1765 (ora ristampato per i tipi di Vita e Pensiero, Milano, 2013) ebbe a chiarire, la *fides* era la corda, la fune che tiene uniti fra loro due o più enti. Se la corda è tesa in senso verticale si ha la fede in senso religioso; se è tesa in senso orizzontale, si ottiene la fiducia, la quale è essenzialmente un bene relazionale. Si badi che l'idea di corda è quella di legame, di ciò che unisce, non quella di vincolo che limita la libertà. Se si equipara – come talvolta accade di leggere – il concetto di legame a quello di vincolo si finisce col confondere il condizionamento della libertà – il vincolo – con le condizioni della libertà – il legame. E allora la fiducia scade dal suo ruolo.

Quattro sono gli elementi costitutivi della fiducia. (J. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge (MA), Harvard Univ. Press, 1990). Primo,

l'attribuzione di fiducia da parte del fiduciante fa sì che il fiduciario, il destinatario cioè della fiducia, possa compiere un'azione o svolgere un'attività che, in sua assenza, non gli sarebbe stata possibile. Secondo, se il fiduciario merita la fiducia che ha ricevuto, il fiduciante ottiene un risultato che è superiore a quello che avrebbe potuto conseguire diversamente. Terzo, dare fiducia implica che il fiduciante metta a disposizione del fiduciario risorse, monetarie o in natura, senza essere a ciò obbligato. Il *primum movens* della fiducia è dunque un atto di gratuità. Quarto, qualsiasi relazione di fiducia postula un ritardo temporale tra il momento in cui essa viene concessa e il momento in cui il fiduciario dimostra di meritare la fiducia ricevuta. I primi due elementi indicano che l'atto del fiduciante rientra nel novero delle decisioni prese sotto rischio. Concedere fiducia è sempre rischioso, come sa chiunque abbia sperimentato l'inganno e il tradimento. Il terzo elemento indica che dare fiducia può essere l'azione volontaria di una parte soltanto, a differenza di quanto avviene nei familiari rapporti di scambio. Infine, il quarto elemento suggerisce che la fiducia possiede bensì sostituiti, ma questi non sono perfetti e comunque sono costosi. (Si pensi al contratto di assicurazione, alla cambiale, alla testimonianza di una parte terza, al ricorso alle vie giudiziarie, ecc.). La problematicità della fiducia, pertanto, è imputabile alle stesse ragioni che la generano. In generale, il fiduciario ha la scelta tra meritarsi o meno la fiducia in lui riposta. Che cosa, al di là di una qualche norma legale o imperativo morale, potrebbe trattenere il fiduciario dal tradire la fiducia ricevuta? Il suo interesse ad acquisire la reputazione di persona onesta e leale che sa reciprocare. Come si diceva, se so che l'altro con cui penso di entrare in rapporto d'affari è un soggetto

che pratica la reciprocità, faccio bene a fidarmi di lui, anche se non lo conosco personalmente.

Al pari della reciprocità, la fiducia è un bene fragile – come già Aristotele aveva ben compreso – e in quanto tale va protetto se si vuole che esso abbia a diffondersi. Tanti sono i luoghi generatori di fiducia. La famiglia è il primo di questi dove fin dall'infanzia si acquisisce la predisposizione alla fiducia. L'associazionismo, inteso quale espressione della società civile organizzata, è un altro potente produttore di corde, di legami fiduciari. Questo spiega, fra l'altro, perché nessuna economia di mercato può durare a lungo laddove non esiste una vitale società civile. Inoltre, le istituzioni sia politiche sia economiche, se disegnate con l'obiettivo di diffondere fiducia sono pure un efficace generatore di questo bene fragile. Sappiamo, infatti, che la fiducia istituzionale tende a irrobustire la fiducia interpersonale.

In generale, ogni relazione fiduciaria comporta costi e benefici per entrambe le parti in causa. Dare fiducia – si è detto – significa attribuire risorse al fiduciario, il quale vede così dilatata la sua sfera di azione. Se questi si dimostra degno della fiducia ricevuta, anche il fiduciante ne trarrà un vantaggio. Al tempo stesso, però, un'espansione eccessiva della fiducia – si concede fiducia anche a chi si ha ragione di ritenere che non la meriti – mentre arreca nell'immediato beneficio al fiduciario, genera perdite per il fiduciante. Il viceversa si verifica in presenza di una contrazione eccessiva di fiducia. Questo significa che, in ogni epoca e in ogni società, c'è un livello ottimale di fiducia che determina, unitamente ad altri fattori, la *performance* di un'economia di mercato. (Cfr. J. Butler, P. Giuliano, L. Guiso, "The right amount of trust", FEEM, Milano, April 2010). Invero, in paesi dove più alto è il livello

medio di fiducia – oggi disponiamo di statistiche che ci informano periodicamente circa la graduatoria dei vari paesi rispetto al grado di fiducia – più basso è, *coeteris paribus*, il tasso di interesse e quindi più alto il livello degli investimenti produttivi. (Si rammenti che “credito” rinvia al termine “credere”: concedere credito infatti è sempre un atto di fiducia). Non solo, ma dove più solidi sono i legami fiduciari, più alta è la produttività del lavoro. Quest’ultima, infatti, dipende non solamente dalle competenze e dalle abilità del soggetto, ma anche dalle motivazioni. A sua volta, la dotazione motivazionale dei lavoratori dipende dalla fiducia che ricevono da chi ha la responsabilità di guidare l’organizzazione. Un soggetto motivato è un soggetto affidabile e chi è affidabile è un lavoratore, *coeteris paribus*, più produttivo. (L. Bruni, *Le nuove virtù del mercato*, Roma, Città Nuova, 2012).

Da ultimo, una puntualizzazione circa la nozione di mercato. E’ tuttora frequente, e gravida di conseguenze negative, la confusione tra mercato come luogo in cui avvengono gli scambi di beni e servizi e mercato inteso come modello di ordine sociale. Detto in altro modo, si tratta della confusione tra mercato come meccanismo impersonale di coordinamento di acquisti e vendite da parte di una pluralità di soggetti e mercato come specifica istituzione sociale tributaria di una particolare matrice culturale. La piazza del mercato – il *marketplace* nel senso di John Milbank - esiste sin dall’antichità, ma l’ordine sociale di mercato si afferma come frutto maturo dell’albero dell’Umanesimo civile nel XV secolo in terra di Toscana e si diffonde poi, nei secoli successivi, in tutta Europa, generando un suo proprio ethos. E’ l’ethos del mercato che ha provocato un cambiamento radicale delle relazioni umane, dapprima in Europa e poi nel resto del mondo.

E’ questo un elemento che Michel Foucault ha colto con rara perspicacia quando, affrontando il tema dell’accesso alla verità, si chiede se è vero che oggi viviamo in un tempo in cui è il mercato ad essere diventato un “luogo di verità”, dove la vita intera dei soggetti è sussunta all’efficienza economica e dove è ancora il mercato a far sì che il governo, “per essere un buon governo”, debba funzionare secondo quel luogo di veridizione. “Il mercato – scrive Foucault – deve dire il vero e deve farlo in relazione alla pratica di governo. E’ il suo ruolo di veridizione che d’ora in poi, e in modo chiaramente indiretto, lo porterà a comandare, dettare, prescrivere i meccanismi giurisdizionali, sulla cui presenza o assenza il mercato dovrà articolarsi”. (*Nascita della biopolitica*, Milano, Feltrinelli, 2003, p.40).

Quando si può dire che l’organizzazione della vita economica di una società è fondata sul modello del mercato? In altro modo, cosa definisce l’identità del mercato quale istituzione sociale? Tre sono i suoi elementi costitutivi. (S. Zamagni, *Mercato*, Torino, Rosenberg, 2014). Il primo è *la divisione del lavoro*. Si rifletta alla seguente circostanza. In assenza di divisione del lavoro, ciascun individuo dovrebbe provvedere da sé a produrre tutti i beni di cui ha necessità per vivere. Ma cosa ne sarebbe per i meno dotati fisicamente o psichicamente? Sicuramente costoro non potrebbero sopravvivere in assenza della compassione o della benevolenza di qualcun altro. (Si legge nella *Ricchezza delle Nazioni* di A. Smith: “Solo il mendicante sceglie di dipendere principalmente dalla benevolenza dei suoi concittadini”). Il risultato sarebbe che un numero non irrilevante di persone perirebbe se lasciate sole a far fronte alle forze della selezione naturale. Con la divisione del lavoro, invece, anche il portatore di handicap può inserirsi con vantaggio nel processo

produttivo, una volta che quest'ultimo venga adottato alle sue reali capacità. A sua volta, il processo di divisione del lavoro postula, di necessità, lo scambio sistematico e organizzato. Gli scambi irregolari delle fiere e delle feste religiose sono sempre esistiti, ma essi sono tutt'altra cosa rispetto agli scambi implicati dalla divisione del lavoro.

Il mercato, dunque, è un modo di organizzare la vita economica che consente alle persone di specializzarsi in quelle attività nelle quali sono relativamente più capaci – nelle quali cioè vantano un vantaggio comparato – e di ottenere poi, per via di scambio, quei beni e servizi necessari al loro adattamento (*fitness*) all'ambiente. In tal modo, anche gli individui svantaggiati sono in grado di raggiungere il potenziale di sopravvivenza degli altri. Il mercato, contrastando le leggi della selezione naturale, è l'istituzione che consente una grande diversità genetica, che consente cioè la sopravvivenza di molti tipi umani e pertanto è, di per sé, fattore di umanizzazione. E' questo un punto che venne colto, tra i primi, da Erasmo da Rotterdam quando, nel suo *Enchiridion Militis Christiani* del 1503, scrisse che gli uomini, riconoscendosi mutuamente dipendenti in conseguenza della divisione del lavoro, sono indotti a cooperare tra loro e a preservare la pace, perché la mutua dipendenza implicata dalla necessità dello scambio, rende troppo oneroso il conflitto. (Idea questa che verrà ripresa successivamente da Kant e da Montesquieu). Hanno scritto, recentemente, i filosofi-economisti David Schmidtz e Jason Brennan: "Di tutte le minacce e le speranze che riguardano il miglioramento delle condizioni di vita, le più grandi nel lungo periodo provengono da altri esseri umani. Storicamente, lo scambio è stato un grande

liberatore". (*Breve storia della libertà*, Torino, IBL libri, 2013, p.274). E' lo scambio – si noti – a far sì che gli uomini trovino convenienza a unirsi in comunità dove si esercitano forme di cooperazione reciprocamente vantaggiose. Notevole, al riguardo, il pensiero di Ugo di San Vittore, celebre chierico vagante, che in forte anticipo sull'avvento dell'economia di mercato aveva scritto nel 1125: "La pratica del commercio riconcilia le nazioni, raffredda le guerre, rafforza la pace e trasforma il bene privato degli individui nel beneficio comune di tutti". (*The didascalicon of Hugh of St. Victor*, New York, Columbia University Press, 1961).

Il secondo pilastro che sorregge un'economia di mercato è l'idea di *sviluppo*. Letteralmente, il termine sviluppo ("s-viluppo") rinvia all'azione di chi si adopera per togliere i "viluppi", gli impedimenti, i vincoli di varia natura. In tal senso, la nozione di sviluppo si apparenta a quella di libertà negativa, la libertà cioè dalla coercizione. Desidera infatti lo sviluppo chi ama essere libero. D'altra parte, per avanzare sulla via dello sviluppo, occorre accumulare ricchezza, accantonando, anno dopo anno, una parte del prodotto annuale, la quale viene così sottratta al consumo corrente. Ovviamente, ciò è possibile se si produce più di quanto è necessario per soddisfare i bisogni della generazione presente. Non è solamente per far fronte ad emergenze future che si devono prudenzialmente accantonare risorse e beni, ma per un preciso dovere di responsabilità nei confronti delle generazioni future. Una parte del reddito annuale deve allora essere destinata a investimenti produttivi al fine di allargare la base produttiva e sostenere così il processo di sviluppo. Si consideri, infatti, che lo scambio, di per sé, non crea nuova o maggiore ricchezza. Crea, ovviamente, utilità: è la

differenza tra *valore d'uso* e *valore di scambio* di una cosa a indurre gli individui a scambiare. Il valore d'uso di un bene (o servizio) deve essere più alto del valore di scambio dello stesso quando si compra e viceversa quando si vende. E' solo la produzione che crea nuova ricchezza, e ciò avviene mediante l'applicazione di lavoro umano ai tanti input che vengono utilizzati. Lo scambio dà poi la misura della ricchezza creata.

Particolarmente eloquente, per afferrare il significato della nozione di sviluppo, è quanto scrive l'umanista Coluccio Salutati, sulla scia della riflessione del grande Albertano da Brescia: "Consacrarsi onestamente ad oneste attività può essere una cosa santa, più santa che un vivere in ozio nella solitudine. Poiché la santità raggiunta con una vita rustica giova soltanto a se stesso... ma la santità della vita operosa innalza l'esistenza di molti". Siamo qui ben lontani dal canone medievale secondo cui ogni produzione economica eccedente lo stretto necessario era da condannarsi. ("Est cupiditas plus habendi quam oportet"). Sappiamo che lo sviluppo umano integrale postula l'unitarietà di corpo, mente, spirito; il che rende possibile l'armonia tra vita personale, relazioni lavorative, progresso civile. Quando ciò accade il mercato diviene via per la pubblica felicità.

Infine, il terzo pilastro che sostiene l'edificio di un'economia di mercato è la *libertà d'impresa*. Chi ha creatività (chi è capace di innovare), alta propensione al rischio (chi si dispone all'azione pur non conoscendone all'inizio l'esito finale) e capacità di coordinare il lavoro di soggetti diversi (*ars combinatoria*) – sono queste le tre doti fondamentali che definiscono la figura dell'imprenditore – deve essere lasciato libero di intraprendere, nel rispetto delle norme vigenti,

senza dover sottostare ad autorizzazioni preventive di sorta da parte del sovrano o di altra autorità, perché la "vita activa et negociosa" – come dicevano gli umanisti civili – è un valore di per sé e non solo un mezzo per altri fini.

Cosa implica la libertà d'impresa? La competizione economica, cioè la concorrenza, che è appunto quella particolare forma di competizione che si svolge nel mercato. (Si parla, infatti, di competizione sportiva, ma non di "concorrenza sportiva"). Il *cum-petere* che si attua nel mercato, cioè la concorrenza, è conseguenza diretta della libertà d'impresa e, al tempo stesso, la riproduce. In un'economia concorrenziale gli esiti finali del processo economico non conseguono dalla volontà di un qualche ente sovrastante – come nelle economie di comando – ma dalla *libera* interazione di una pluralità di soggetti, ognuno dei quali persegue *razionalmente* il proprio *obiettivo*, sotto un ben definito insieme di *regole*.

Cosa significa concretamente che l'interazione ha da essere libera? Che nessun soggetto può esservi costretto con la forza, né che vi sia indotto da un qualche stato di necessità. Pertanto, la persona ridotta in schiavitù, o totalmente disinformata oppure il povero che non è nelle condizioni di decidere, tutti costoro non soddisfano la condizione di volontarietà che è richiesta dal meccanismo concorrenziale. D'altro canto, la qualificazione "persegue razionalmente" postula la capacità di calcolo da parte dei soggetti economici; vale a dire la capacità sia di valutare costi e benefici delle opzioni in gioco sia di adottare un criterio sulla base del quale fare la scelta. Si badi che, contrariamente a quanto si tende a pensare, questo criterio non necessariamente ha da essere il massimo profitto (o la massima utilità). Non è dunque vero – come

spesso si legge - che la concorrenza presuppone necessariamente l'accettazione della logica del profitto. Infatti, l'obiettivo che i partecipanti al gioco di mercato perseguono può essere auto-interessato oppure di tipo mutualistico; può essere orientato al bene di un particolare gruppo di soggetti oppure al bene comune. Ciò che rileva è che ciascuno abbia chiaro l'obiettivo che intende perseguire; diversamente il requisito della razionalità verrebbe vanificato.

Da ultimo, la concorrenza esige l'esistenza di regole ben definite, note a tutti i partecipanti e capaci di essere rese esecutorie da una qualche autorità esterna al gioco di mercato stesso. Può trattarsi dello Stato, di un'agenzia sovranazionale oppure della stessa società civile che si attrezza per la bisogna. Si rammenti che la redazione della celebre *Lex mercatoria* e del *Codice della Navigazione* ad opera degli stessi mercanti nel XIII secolo, e non già del sovrano, costituisce il primo esempio notevole di un diritto creato direttamente da coloro che devono poi osservarne le norme. Bisognerà aspettare il secolo XVII, dopo la pace di Westphalia, con la nascita degli Stati-nazione, per arrivare alla statalizzazione del diritto. Ebbene, due sono le regole fondamentali che devono essere rispettate da chi opera nel mercato. Per un verso, quella che impedisce la concentrazione di potere nelle mani di uno o pochi soggetti economici. E' questo il compito specifico delle varie legislazioni antitrust. Per l'altro verso, la regola che vieta l'utilizzo della frode e dell'inganno oltre che dalla coercizione. A ciò mirano i provvedimenti (legislativi e amministrativi) che impongono la trasparenza delle operazioni commerciali e che disciplinano la *corporate governance*. In ogni caso, la cosa importante da tenere a mente è che la

competizione presuppone una gara e dunque una battaglia. E nella battaglia può intervenire la violenza distruttiva. Ecco perché un mercato non soggetto a limiti ben definiti è destinato, prima o poi, a collassare – come la ricerca storica ci ha ampiamente confermato.

3. Come si genera la fiducia: le risposte tradizionali

E' ormai generale il consenso sul fatto che la fiducia è uno dei fattori decisivi per assicurarsi i vantaggi dell'agire collettivo e, per questa via, sostenere il processo di sviluppo. E' agevole darsene conto. Tutti gli scambi che avvengono nel mercato sono incorporati in contratti: espliciti o impliciti; spot o a termine; completi o incompleti; contestabili o no. Eccezion fatta per quelli spot, tutti gli altri tipi di contratto hanno bisogno di un qualche meccanismo per essere resi esecutivi. Sappiamo che l'esecutorietà dei contratti – come fare in modo che i termini e le obbligazioni contrattuali vengano onorate – dipende, in forme e gradi diversi, dalle norme legali, dalle norme sociali di comportamento prevalenti in una determinata comunità e dalla fiducia reciproca. Ebbene, quando i primi due fattori non sono sufficientemente robusti ad assicurare l'esecutorietà dei contratti, è alla fiducia che si ricorre per far funzionare il mercato. Ciò è specialmente vero ai giorni nostri, dato che globalizzazione e terza rivoluzione industriale hanno reciso i tradizionali legami (di sangue, di religione, di tradizione) che in passato funzionavano come surrogati, più o meno perfetti, della fiducia.

Il cuore del paradosso odierno è in ciò che l'economia di mercato contemporanea ha ancora più bisogno di quella del passato di fiducia reciproca per poter funzionare al meglio. Al tempo stesso, però, gli straordinari livelli di efficienza finora raggiunti dai nostri sistemi economici sembrano far dimenticare che è necessario rinforzare le reti fiduciarie perchè il mercato mentre consuma sempre più fiducia non riesce, al proprio interno, a produrne a sufficienza. Di qui l'inquietante dilemma sociale: chiediamo sempre più efficienza per accrescere il benessere materiale, la ricchezza, la sicurezza, ma per conseguire un tale obiettivo decumuliamo irresponsabilmente il patrimonio di fiducia che abbiamo ereditato dalle generazioni passate. (Patrimonio è parola che viene da "patres munus": il dono dei padri). Si badi che un'economia di comando può ben fare a meno della fiducia per assicurare il proprio funzionamento, non così una economia di mercato, come si è detto sopra. Ai tempi dell'URSS ("La fiducia è bene, il controllo è meglio", era solito dire Lenin) non si avvertiva alcun bisogno di investire sulla fiducia interpersonale; bastava e avanzava quella istituzionale.

Che fare per sciogliere questo dilemma? E' nota la proposta di David Hume. Per il fondatore dell'empirismo filosofico (e iniziatore del non cognitivismo etico) la disposizione ad accordare fiducia, e a ripagare la fiducia concessa, trova il proprio fondamento nei vantaggi personali che scaturiscono da una buona reputazione. "Possiamo soddisfare i nostri appetiti meglio in un modo indiretto e artificiale ... E' così che imparo a prestare un servizio ad un altro senza provare per lui una vera benevolenza. Infatti io prevedo che egli mi renderà il servizio attendendosene un altro dello stesso tipo, per conservare la medesima *reciprocità*

di buoni uffici con me o con altri" (*Trattato sulla natura umana* [1740] 1971, pp. 552-3). E' quasi incredibile che un grande filosofo come Hume sia potuto cadere in una così patente svista concettuale, quella di confondere la reciprocità con una sequenza di scambi auto-interessati. La reciprocità, si è visto nel paragrafo precedente, è un insieme di relazioni di dono tra loro interrelate. La cosa ancora più strana è che il pensiero filosofico successivo mai abbia rilevato la contraddizione pragmatica in cui cadde lo stesso Hume quando, poche righe sopra il brano riportato, fa l'esempio dei due coltivatori di grano che finiscono in disgrazia per mancanza di garanzie reciproche. Si legge sempre nel *Trattato*: "Il tuo grano è maturo, oggi, il mio lo sarà domani. E' utile per entrambi se io oggi lavoro con te e tu domani dai una mano a me". Se invece non ci mettiamo d'accordo "il tempo cambia ed entrambi perdiamo il raccolto per mancanza di fiducia reciproca" (Ib., p. 552).

Anche la soluzione dell'imperativo categorico kantiano non ci è di grande aiuto allo scopo presente. "Segui la regola che, se ognuno la seguisse, tu potresti volerne il risultato". E' questo un principio di eguaglianza del dovere. Tuttavia, la teoria di Kant soffre di una evidente aporia quando si cercasse di porla in pratica. Infatti, l'individuo kantiano sceglie la regola (la massima) che va ad applicare assumendo che anche tutti gli altri la applichino. Ma poiché persone diverse, in generale, hanno preferenze diverse circa il risultato finale, anche le regole kantiane da esse preferite saranno a priori diverse. Ne consegue che ciascuno seguirà la sua regola preferita (e dunque la sua azione) assumendo che gli altri agiscano nel modo in cui in realtà essi non agiranno affatto. Ciò significa che il principio kantiano non può applicarsi a se stesso;

non può validare se stesso: davvero una seria incongruenza logica per una dottrina morale che ambisce ad essere universale. Solamente se tutti gli individui fossero tra loro identici quanto al loro sistema preferenziale l'aporia in questione scomparirebbe. Ma è evidente che in tal modo il principio kantiano perderebbe la sua generalità.

La recente economia comportamentale, sulla base di esperimenti di laboratorio e di taluni risultati conseguiti dalle neuroscienze, va oggi suggerendo la seguente via d'uscita dal dilemma sopra indicato. In un lavoro collettaneo pubblicato sulla prestigiosa rivista americana *Science* (2006) si legge che se si disattiva, mediante stimolazione magnetica transcranica, una particolare zona della corteccia cerebrale, i soggetti aumentano notevolmente il loro comportamento prosociale, il che conduce ad un sostanziale incremento del loro grado di fiducia. In particolare, somministrando per via nasale una certa quantità di ossitocina (un ormone naturalmente prodotto dall'organismo di molti mammiferi) si è scoperto che esso deattiva l'attività cerebrale di una specifica regione del cervello (l'amigdala) deputata a controllare il comportamento degli individui nei rapporti fiduciari.

Più recentemente, un gruppo di ricercatori dell'Università di Berkeley hanno testato su un campione di trentacinque soggetti un farmaco "in grado di produrre artificialmente sentimenti di bontà e di benevolenza verso gli altri" (*Current biology*, 3, 2014). I risultati ottenuti confermerebbero che il tolcapone, altro ormone umano, contribuisce ad accrescere il tasso di equanimità nei confronti anche di sconosciuti e ad accrescere, per questa via, la propensione alla fiducia. Non è questa la sede per discutere della

plausibilità di risultati simili e per giudicare l'efficacia, nella pratica, di proposte come quella di somministrare per via chimica molecole atte a potenziare la nostra moralità. Mi limito ad osservare che il tentativo di attribuire l'origine del senso morale alla biologia, riducendo tale senso a mera chimica cerebrale, se da un lato può sortire effetti desiderati rispetto a ciò che è funzionale al buon andamento degli affari, dall'altro riduce lo spazio della libertà (positiva) e quindi della responsabilità individuale. Vedere il pensiero morale come intrinseco al cervello umano, piuttosto che come prodotto di cultura, comporterebbe un arretramento rispetto alla già problematica e riduttiva figura dell'*homo oeconomicus*. Non v'è chi non veda come approcci del genere si collochino, al di là delle apparenze o delle dichiarazioni ufficiali, nell'ambito di quel grande progetto, politico e filosofico insieme, che è il transumanesimo, la cui ambizione è fondere l'uomo con la macchina per ampliarne le competenze in modo indefinito. E' questa, ad esempio, la strategia perseguita da Ray Kurzweil responsabile del progetto che Google va da qualche tempo implementando. (R. Kurzweil, *Come creare una mente*, Milano, 2013). (Per una trattazione generale, si veda C.F. Camerer, "The potential of neuroeconomics", *Economics and Philosophy*, 24, 2008).

4. Fiducia e capitale civile

Cosa suggerire, allora, per accrescere l'ammontare di fiducia di cui una società ha bisogno per procedere sulla via dello sviluppo? La strategia che favorisco è quella che, sulla scorta della nozione di capitale sociale, mira, per un verso, a modificare

l'assetto istituzionale – vale a dire le regole del gioco sia politico sia economico – e per l'altro verso a mutare in una precisa direzione la matrice culturale della società. Vedo di chiarire.

La letteratura oggi disponibile sul capitale sociale è schiera. Mi limito allora a ricordare che questa espressione appare, per la prima volta, in un saggio di L.J. Hanifan del 1920 (*The Community Center*, Silver & Co, Boston, 1920). In tempi a noi vicini, il concetto di capitale sociale viene ripreso da P. Bourdieu (*"Le capital social"*, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 3, 1980) e da J. Coleman (*"Social capital in the creation of human capital"*, *American Journal of Sociology*, 94, 1988). Nonostante le differenze tra le definizioni dei due celebri sociologi, un elemento è comune ad entrambe: il capitale sociale è visto come risorsa a disposizione dell'individuo e non già come relazione interpersonale. Di fatto, il capitale sociale viene associato al capitale reputazionale, che è appunto un *asset* da cui trae vantaggio il singolo soggetto.

E' solo con l'opera del politologo americano R. Putnam (*Making Democracy to Work*, Princeton, Princeton Univ. Press, 1993) che la categoria di capitale sociale acquista l'accezione oggi universalmente accolta. Sulla scorta di un approccio di studio di tipo ecologico – approccio che utilizza dati riferiti ad unità di analisi territoriali e non già dati raccolti direttamente presso gli individui, come esigerebbe, invece, l'approccio relazionale – Putnam traccia una netta distinzione tra capitale sociale di tipo *bonding* e capitale sociale di tipo *bridging*. Il primo è l'insieme delle relazioni che si stabiliscono tra persone che appartengono ad un gruppo chiuso e caratterizzato da forte omogeneità di valori e di interessi: la famiglia, un'associazione, una comunità di paese. Nel suo *The origins of virtue*

(Penguin, New York, 1996), Matt Ridley ha scritto: "[Favorisco] una società fondata sullo scambio volontario di beni, di informazioni e di potere tra individui liberi che vivono in comunità sufficientemente piccole da consentire la costruzione di fiducia". (p.263). Appunto, la fiducia tra "vicini". Questo tipo di capitale crea bensì rapporti fiduciari, ma di corto raggio; realizza bensì forme di solidarietà, ma solamente a favore dei membri del gruppo. Il capitale sociale di tipo *bridging*, invece, è quello che si crea quando persone che appartengono a gruppi sociali diversi, perfino culturalmente distanti, riescono ad intrecciare forme stabili di relazioni tra loro. Nasce di qui la fiducia generalizzata, che è cosa ben diversa dalla fiducia particolaristica di cui sopra. Va ribadito che è la fiducia generalizzata il vero fattore di sviluppo economico e di progresso morale di un territorio. Solo essa, infatti, è capace di generare le condizioni che valgono ad abbassare significativamente i costi di transazione e a favorire così rapporti di scambio anche tra soggetti che non si conoscono. Dove alto è il capitale sociale di tipo *bridging*, i cittadini tendono a fidarsi gli uni con gli altri e ad attivare così strategie di cooperative azione.

V'è poi un terzo tipo di capitale sociale non considerato esplicitamente da Putnam: quello di tipo *linking*. Esso consiste nella rete di relazioni di aggancio tra organizzazioni della società civile (associazioni; fondazioni; Ong; chiese) e istituzioni politico-amministrative (a livello sia centrale sia locale) volte alla realizzazione di opere che né la società civile né la società politica, *da sole*, potrebbero attuare. Tutte e tre le forme di capitale sociale sono utili ai fini dello sviluppo. Una condizione però deve essere rispettata: che

l'accumulazione del capitale sociale di tipo *bonding* non avvenga a spese di quella di tipo *bridging e linking*, come è accaduto ad esempio nelle regioni meridionali dell'Italia, dove sia i *policy outputs* (il rendimento istituzionale) sia i *policy outcomes* (gli effetti delle politiche sulla qualità di vita della gente) sono significativamente inferiori a quelli delle regioni del Centro Nord. Il problema del Mezzogiorno – scrive P. Sestito, (“I diversi concetti di capitale sociale” in G. De Blasio e P. Sestito (a cura di), *Il capitale sociale*, Roma, Donzelli, 2011) – “non è tanto l'assenza di fiducia e di reti per sé, ma le loro caratteristiche particolaristiche, dal momento che fiducia e ampiezza delle reti sociali si restringono rapidamente al di fuori dei confini familiari”. (p.55). Il lavoro recente di G. De Blasio et Al., (“Universalism vs. particularism: a round trip from sociology to economics”, Banca d'Italia, Roma, Genn.2014) indaga sulla dicotomia tra universalismo e particolarismo rispetto a diverse dimensioni del capitale sociale con riferimento specifico al caso italiano. L'accurata analisi empirica conferma appieno la congettura teorica secondo cui è la prevalenza al Sud del capitale sociale *bonding* a frenarne le prospettive di sviluppo. E ciò per la fondamentale ragione che dove sono dominanti le relazioni a corto raggio si viene ad instaurare una partizione tra “noi” (i membri del gruppo o del clan) e “loro” (gli altri) e dove lo scopo del “noi” è quello di costruire aggregazioni in grado di generare il fantasma del “loro”, degli altri. In questi casi, l'uso del “noi” diviene funzionale, più che a una esigenza di identificazione, ad una volontà di esclusione. Proprio come si legge nel *De Cive* (1642) di Thomas Hobbes: “Poiché ogni piacere e ogni ardore dell'animo consiste nel trovare qualcuno confrontandoci col quale possiamo trarre un

sentimento più alto di noi stessi” (ed. T. Magri, Bari, Laterza, 1979, p. 84). Quanto a dire che l'uomo non ha altro piacere di quello di sopravanzare il proprio simile. (Per un approfondimento, S. Zamagni, A. Scialdone, “La geografia dell'economia civile dell'Italia repubblicana”, Roma, Istituto Treccani, 2015).

E' in ciò il problema dello sviluppo umano integrale. Giova ripeterlo: non è certo la carenza di capitale umano, né di capitale fisico ad impedire a tanti paesi di realizzare il loro potenziale. E' piuttosto la *separazione* tra società civile, società politica e mercato, da un lato, e la non sufficiente dotazione di fiducia generalizzata, dall'altro lato, la vera strozzatura che aggrava inesorabilmente i problemi di governance della società. (Una misura del valore economico del capitale sociale si trova in J. Hellywell, “How much is social capital worth?” NBER, May, 2010). Dove intervenire, allora, per colmare tale carenza? Un primo luogo è, senza dubbio, l'assetto istituzionale della regione o del paese che si considera. E' oggi riconosciuto che è la diversa qualità del capitale istituzionale a determinare, in buona parte, le differenze di performance economica di paesi pur caratterizzati da dotazioni sostanzialmente simili di capitale fisico e di capitale umano. In altro modo, senza nulla togliere alla perdurante importanza dei fattori geografico-naturali e di quelli materiali, è un fatto che l'assetto istituzionale di un paese è, oggi, l'elemento che più di ogni altro spiega la qualità e l'intensità del processo di sviluppo di una determinata comunità. L'esempio più rilevante di istituzione politica è costituito dal modello di democrazia in atto: elitistico-competitivo, oppure maggioritario, oppure comunitarista, oppure deliberativo. Ebbene, con riferimento all'attuale

passaggio d'epoca, il modello elitistico-competitivo di democrazia – la cui teorizzazione è associata ai nomi di Max Weber e Joseph Schumpeter - non è più in grado di assicurare elevati tassi di progresso e di dilatare gli spazi di libertà dei cittadini. È piuttosto il modello deliberativo di democrazia la meta verso cui tendere se si vuole che lo stock di capitale sociale di un territorio abbia ad accrescersi. Invero, la democrazia non può consistere solo nei meccanismi della rappresentanza e della tutela degli interessi. La vita democratica non riguarda solo le procedure ma la definizione di uno spazio aperto di garanzie e di diritti perché ciò che non passa dalla politica non sia ridotto al rango di residuo o a qualcosa che tutt'al più può venire tollerato. E ciò per la fondamentale ragione che la società non è l'oggetto della politica; è piuttosto il fine che la politica, col suo organo principale che è lo Stato, deve servire. Il principio democratico – come si sa – si regge su due pilastri fondamentali. Per un verso, che tutti coloro che direttamente o indirettamente vengono influenzati da una decisione politica possano, almeno in una qualche misura, concorrere a determinarne i contenuti. Per l'altro verso, che coloro che hanno acquisito per via elettorale il potere di prendere decisioni, siano ritenuti responsabili delle conseguenze che ne discendono, rispondendone ai cittadini – è il c.d. principio dell'imputabilità personale dell'agire politico.

Ebbene, quando in un determinato territorio le istituzioni politiche, per il modo in cui sono state disegnate, non riescono a dare ali ai due pilastri anzi detti, quel che accade è un deterioramento del capitale istituzionale di quel territorio e perciò una riduzione delle sue possibilità di sviluppo. Si rifletta sul significato di quel fenomeno, così ampiamente

diffuso nella prassi dell'agire politico, noto come "corto-termismo" (*short-termism*). I partiti politici predispongono la propria piattaforma elettorale pensando alle elezioni successive e non agli interessi delle generazioni future. È questa, infatti, la strategia che viene posta in atto per sperare di vincere nella competizione elettorale. Ma la politica democratica è la visione degli interessi lontani. La responsabilità verso le generazioni future è questione che, soprattutto nella stagione attuale, non può essere elusa. La natura della più parte delle questioni rilevanti in ambito sia sociale sia economico è oggi tale che le decisioni che i governi prendono sulla base di un orizzonte temporale di breve periodo generano quasi sempre effetti negativi di lungo periodo che si ripercuotono sulle generazioni future, alle quali però essi non rispondono elettoralmente. (Viene così a crollare il principio di imputabilità). È dunque la discrasia crescente tra assetti politici pensati per il breve periodo e le conseguenze derivanti da quegli assetti, a fare problema. L'argomento - tornato oggi di moda sull'onda di spinte di natura populistica - secondo cui il politico non deve guidare il popolo ma deve essere guidato dall'opinione e dalle preferenze del popolo, è privo di solido fondamento quando si consideri che il popolo dice ciò che vuole per l'oggi, non ciò che vuole per il domani. Di qui la miopia di cui sembra soffrire la gran parte delle scelte politiche. Di qui anche il paradosso per cui i contenuti dei programmi elettorali diventano sempre più general-generici, mentre sempre più spazio d'azione ottengono gli esperti nelle tecniche di persuasione usate per catturare (e spesso per manipolare) le preferenze degli elettori. È la deriva "economicistica" della concezione della cittadinanza, a sua volta legata al dominio delle

lobbies economiche, a far sì che i cittadini siano indotti a svolgere un ruolo passivo nel processo democratico controllato da professionisti esperti. Quando lo stock di capitale sociale è elevato, i cittadini sono più coinvolti nella partecipazione alla vita comunitaria, così che le autorità di governo locale si sentono monitorate e dunque si trattengono da pratiche di rent-seeking e di corruzione. Non solo, ma dove è alto il capitale sociale, le preferenze politiche dei residenti tendono a privilegiare linee di policy che beneficiano tutta la popolazione piuttosto che quelle che favoriscono alcuni gruppi a spese di altri. Il contrario è vero quando il capitale civile si mantiene a bassi livelli. In situazioni del genere, il decentramento politico, trasferendo poteri e competenze dal livello centrale a quello regionale, non fa altro che accrescere i differenziali di sviluppo tra le regioni. Il che è proprio quanto è accaduto in Italia, come l'accurata indagine empirica di cui sopra conferma a tutto tondo. E' questo un risultato importante che già T. Nannicini et Al. ("Social capital and political accountability", *American Economic Journal*, 5, 2013) avevano trovato, sia pure per altra via, e che è stato ulteriormente confermato nello studio di G. Ponzetto ("Social capital, government expenditure and growth", CREI, Barcelona, 612, Feb. 2014). L'implicazione pratica che si trae da risultati del genere è che non è affatto sufficiente che la politica nazionale si adoperi di approvare leggi contro la corruzione e l'opportunismo dei burocrati, senza pensare a come allocare l'autorità tra i diversi livelli di governo tenendo conto delle specificità del capitale civile delle singole realtà territoriali. Quello di G. De Blasio e G. Nuzzo ("Historical Traditions of Civicness and Local Economic Development", *Journal*

of Regional Science, 50, 2010) è un'importante studio che conferma quanto ora asserito.

Un punto, in particolare, merita speciale attenzione: la relazione tra capitale sociale e disuguaglianze nella distribuzione dei redditi. Gli studi più recenti hanno convincentemente evidenziato l'esistenza di una robusta correlazione tra fiducia e assetti distributivi. Tre sarebbero i fattori principali al fondo di tale correlazione. Il primo chiama in causa il principio di omofilia e l'avversione alla eterogeneità: l'ineguaglianza economica è fonte di distanza socio-economica; genera cioè barriere sociali tra gruppi diversi e questo recide i legami fiduciari. Il secondo fattore si riferisce al senso dell'equità. Laddove le diseguaglianze aumentano, si accresce pure la percezione di ingiustizia e ciò riduce lo stock di fiducia. Infine, v'è il fattore che chiama in causa il conflitto sulle risorse scarse. In comunità in cui le diseguaglianze di ricchezza aumentano, gli individui non riescono a raggiungere l'accordo sul modo di finanziare i beni pubblici. A sua volta, la carenza di beni pubblici (si pensi alla sicurezza e all'ordine pubblico) riduce sensibilmente i nessi di fiducia tra cittadini. (Per i dettagli, rinvio a G. Barone, S. Moretti, "Inequality and trust", Roma, Banca d'Italia, Ottobre 2014).

C'è poi un secondo ambito su cui occorre intervenire per accrescere la dotazione di fiducia generalizzata; quello che riguarda la matrice culturale di un territorio, intesa quale insieme di credenze, tradizioni, costumi, valori condivisi che governano le interazioni tra individui e tra gruppi sociali. In quanto deputata a fissare l'identità di un popolo o di una comunità e a conservarne le caratteristiche di differenziazione da altri, la cultura è una variabile endogena determinata da fattori quali la storia, la geografia, la tecnologia. La matrice culturale non va

confusa con la conoscenza, perché non viene scoperta empiricamente, né è dimostrabile analiticamente. Pure le istituzioni (politiche ed economiche) sono una variabile endogena e dunque il problema fondamentale, ancora lungi dall'essere risolto, è quello di stabilire se è il mutamento istituzionale a "nutrire" la matrice culturale di una comunità, oppure se è vero il contrario. Purtroppo, non disponiamo ancora di una teoria in grado di dirci quale delle due entità si muove più lentamente nel tempo e quale delle due risulta più resiliente. Tuttavia, quel che sappiamo è che il capitale culturale (D. Throsby, "Cultural Capital", *Journal of Cultural Economics*, 1999, 23) ha a che fare con gli aspetti spirituali e relazionali della condotta umana – la quale è, in essenza, il comportamento umano più le sue motivazioni. In quanto tale, la cultura mira alla educazione della mente e alla costruzione del carattere, piuttosto che all'acquisizione di abilità professionali e tecniche – a queste ultime provvede, infatti, l'istruzione e la formazione.

Come tutti i tipi di capitale, anche quello culturale, è una grandezza di stock, dalla quale derivano flussi di beni e servizi dotati di valore. Trattandosi di uno stock, il capitale culturale si accumula per mezzo di investimenti specifici e si decumula se non si provvede alla bisogna in misura adeguata. Va ricordato che duplice è il tratto caratterizzante il capitale culturale. Per un verso, la creatività: occorre, cioè, "inventare" qualcosa di nuovo e non solamente innovare. (L'innovazione consegue all'invenzione; non viceversa). Per l'altro verso, il simbolismo: la cultura autentica riveste sempre un significato simbolico, comunicabile virtualmente a tutti e non solo alla cerchia di coloro che l'hanno posta in essere. Ebbene, una matrice culturale

all'altezza della sfida di cui qui si parla non può fare a meno di recuperare, all'interno del discorso economico, il principio di reciprocità che – come si è anzi detto – è al centro del processo di generazione della fiducia. Solo chi pratica la reciprocità merita e riceve fiducia. E', infatti, l'*homo reciprocans*, non certo l'*homo oeconomicus* il generatore di fiducia. (Una interessante indagine di tipo empirico tesa a valutare il valore della reciprocità nelle organizzazioni d'impresa è quella di F. Enghmeir, T. Koloska, S. Leider, "Reciprocity in organizations", CESifo, July 2014).

5. Prospettive di ricerca

Da dove partire per cercare di portare a successo la strategia sopra delineata, volta a riallacciare le "corde", a ricostruire cioè i legami di fiducia tra persone che vivono nell'attuale passaggio d'epoca? Dalla ricentatura del discorso economico sulla categoria di bene comune. Si tratta di questo. Da sempre, fin dai suoi albori disciplinari, l'economia è stata la scienza del bene. Nel corso del tempo, però, il concetto di bene è andato soggetto a interpretazioni spesso tra loro confliggenti oltre che a slittamenti semantici. Fin verso la fine del '700 il bene è stato identificato col bonum: bene è ciò che è buono, nell'accezione aristotelico-tomista del termine. Questa nozione del bene come ciò che è buono ha trovato due specifici terreni di applicazione. Per un verso la Scozia di Adam Smith, e per l'altro verso l'Illuminismo italiano di scuola sia napoletana sia milanese. Per gli illuministi italiani il bonum viene declinato nella forma della pubblica felicità. Non è per caso se quasi tutti i libri di economia pubblicati nel nostro paese fino alla fine del '700 recavano nel titolo espressioni come

“felicità pubblica” o simili. Del tutto analogo il discorso per la scuola scozzese di economia. Nel 1776 Adam Smith pubblica la sua opera fondamentale con il titolo di: *The wealth of nations*. Quando verrà tradotta in italiano, un curatore non troppo avvertito sceglierà una titolazione fuorviante: “La Ricchezza delle nazioni”. Ma nella lingua inglese dell’epoca *wealth* non vuol dire ricchezza, termine che viene reso con *richness*. *Wealth* è parola che ha la stessa radice di *welfare*, il cui significato è piuttosto “lo stare bene”, il *wellbeing* (l’essere bene) come oggi si preferisce dire. La traduzione della *Wealth of Nations*, come *Ricchezza delle nazioni*, ha spostato così l’attenzione degli economisti e della scuola di pensiero successiva a quella classica in una direzione diversa da quella intenzionata dal filosofo morale Adam Smith.

Agli inizi dell’800 si registra un mutamento importante: il concetto di bene viene identificato con quello di merce. E’ bene tutto ciò che, prendendo la forma di merce, transita per il mercato ricevendone un valore: il prezzo di mercato, appunto. Tutta la riflessione economica della prima metà dell’800 è centrata sulle condizioni che valgono ad assicurare l’aumento delle quantità di merci prodotte e scambiate nel mercato. Si parla di “beni e servizi” ma per indicare merci e servizi. La cosa non deve sorprendere più di tanto se si considera che siamo nel pieno della prima rivoluzione industriale, un’epoca in cui è l’accumulazione del capitale fisico l’obiettivo da perseguire – e il capitale fisico è fatto di merci. Salvo rare voci dissonanti (una per tutte: quella dell’economista e filosofo John Stuart Mill) è stata sostanzialmente accolta l’identificazione del bene con la massima produzione possibile di merci.

Nella seconda metà dell’800 il quadro concettuale cambia ulteriormente: il concetto di bene viene associato a quello di utilità. E’ questo uno slittamento semantico che ha avuto e tuttora sta avendo forti conseguenze sugli sviluppi della disciplina e soprattutto sulla sua utilizzabilità a scopi pratici. Il problema del rapporto tra utile e bene, - un problema sollevato tra i primi da Jeremy Bentham e da J.S. Mill – è quello di come trasformare la dottrina etica in una vera e propria scienza, al pari della fisica. Cosa significa infatti affermare che il bene coincide con l’utilità? Come insegnava Aristotele, l’utilità è la capacità delle cose di soddisfare i bisogni. In altro moto, l’utilità è la proprietà della relazione tra l’uomo portatore di bisogni e la cosa capace di soddisfarli. Ne deriva che l’economia, nella misura in cui si occupa delle condizioni che favoriscono l’aumento dell’utilità, diviene per ciò stesso la scienza del bene. Ma già alla fine dell’800 il concetto di bisogno appare un po’ troppo ingombrante, per l’epistemologia positivista. E’ agevole comprenderne la ragione. La nozione di bisogno umano è troppo legata all’idea di un ordine naturale per poter essere accolta con favore da chi, in nome del nuovo spirito del tempo, esige che la scienza, per essere tale, debba recidere ogni collegamento con il concetto di legge naturale. All’economista italiano Vilfredo Pareto, il grande successo di aver saputo mostrare che non v’è necessità alcuna in economia di parlare di bisogni. Il problema economico può essere completamente formulato in termini di preferenze individuali. Il bene diventa pertanto tutto ciò che soddisfa le preferenze dei singoli e l’economia, se vuole conservarla sua scientificità, deve preoccuparsi di suggerire i modi per soddisfare al massimo grado le preferenze individuali.

Accade così che quando in Occidente, a partire dal secondo dopoguerra, prenderà a soffiare forte il vento dell'individualismo libertario, la teoria economica paretiana dimostrerà di avere tutte le carte in regola per assurgere al ruolo di teoria egemone, per diventare cioè mainstream. Per la filosofia individualista, infatti, lo statuto epistemologico della preferenza è quello stesso del diritto: se preferisco x a y, ho il diritto di vedermi riconosciuto il progetto di conseguire x. Nessuna autorità, statuale o altro, può impedirmelo. Ne deriva che un discorso economico edificato sulla categoria del bene come preference satisfaction non poteva che essere accolto con comprensibile soddisfazione dai vari circoli filosofici. Ci sono stati bensì economisti non allineati – si pensi a figure come quelle di Giuseppe Toniolo, Amintore Fanfani, John Ruskin, Francesco Vito, Federico Caffè, ecc. – che si riconoscevano nella filosofia personalista dei vari Rosmini, Bergson, Mounier, Maritain, ecc., - ma il pensiero di costoro mai è riuscito a raggiungere il livello della massa critica.

Qual è la novità dei giorni nostri? Che da un quarto di secolo a questa parte si sta ritornando - sulla scia della presa d'atto delle tante aporie dovute al riduzionismo economico – a recuperare la vecchia nozione di bene come bonum. A tutt'oggi non si registra ancora una convergenza di vedute in questa direzione. Ci vorrà ancora del tempo perché questo si realizzi, ma è significativo che siano ormai in molti a porsi il problema dell'urgenza di ridirezionare il discorso economico. Come darsi conto di questo ritorno all'antico? Il fatto è che le odierne res novae (pensiamo alla globalizzazione, ma anche alla terza rivoluzione industriale), stanno ponendo alle nostre società problemi e dilemmi sociali ignoti alle epoche precedenti, rispetto ai

quali la received view degli economisti si dimostra del tutto inadeguata. Si è così cominciato a capire che le persone non hanno solo bisogno di merci, ma anche di relazioni umane. Non è per caso se in economia il concetto di "bene relazionale" ha iniziato a circolare solo di recente. Per la precisione, l'espressione "bene relazionale" entra in economia nel 1989, l'anno della caduta del muro di Berlino, ad opera di due studiosi, americana l'una (Carole Uhlaner) e italiano l'altro (Benedetto Gui). Relazionale è il bene il cui vantaggio per il soggetto che lo consuma o lo usa dipende anche dal tipo di relazione che instaura con l'altro. L'amicizia, la fiducia, una certa organizzazione del lavoro sono altrettanti esempi di beni relazionali. Devo riconoscere il volto dell'altro con cui mi rapporto e viceversa se si voglio fornire dei beni relazionali. Le proprietà intrinseche del bene che vado a consumare valgono a definire l'utilità che ne traggo; ma il bisogno insopprimibile di felicità che mi porto appresso può essere soddisfatto solo dalle relazioni intersoggettive che riesco a intrecciare con gli altri, con il mio "prossimo".

E' proprio questa "novità" che il paradosso della felicità ha fatto clamorosamente emergere in tempi recenti. E' all'economista americano Richard Easterlin che si deve la scoperta nel 1974 del paradosso: la felicità non è affatto correlata all'aumento del reddito pro-capite. Anzi, al di là di una certa soglia, aumenti ulteriori di quest'ultimo, comportano una riduzione dell'indice di felicità e ciò a causa della diminuita disponibilità di beni relazionali. I lavori successivi del premio Nobel Daniel Kahneman, Martha Nussbaum, Amartya Sen e di tantissimi altri sono valsi, in anni recenti, a guidare la mano dei policy makers verso l'adozione di indicatori di benessere alternativi – ma non

contrari – a quelli del PIL. (In Italia, ad esempio, è stato adottato il BES, il Benessere Equo e Sostenibile. Per approfondimenti, L. Becchetti, L. Bruni, S. Zamagni, “Human values, civil economy and subjective well-being”, New York, World Happiness Report, 2015).

Si è così arrivati a capire che una società non può progredire sulla via dello sviluppo umano integrale tenendo tra loro disgiunti il codice dell'efficienza e il codice della fraternità. E' questa separazione a darci conto del paradosso che affligge le nostre società; per un verso si moltiplicano le prese di posizione a favore di coloro che, per ragioni diverse, restano indietro o addirittura esclusi dalla gara di mercato. Per l'altro verso, tutto il discorso economico è centrato sulla sola efficienza. C'è allora da meravigliarsi se oggi le disuguaglianze sociali vanno aumentando pur in presenza di un aumento globale della ricchezza? E se il principio di meritorietà viene maldestramente confuso con la meritocrazia, come se si trattasse di sinonimi? E se la reciprocità viene confusa con l'altruismo ovvero con la filantropia? E se i beni comuni (ambiente, conoscenza, territorio, identità, etc.) vengono trattati come se fossero beni pubblici?

Aver dimenticato il fatto che non è sostenibile una società di umani in cui si estingue il senso di fraternità e in cui tutto si riduce, per un verso, a migliorare le transazioni basate sullo scambio di equivalenti e, per l'altro verso, a aumentare i trasferimenti attuati da strutture assistenziali di natura pubblica, ci dà conto del perché, nonostante la qualità delle forze intellettuali in campo, non si sia ancora addivenuti ad una soluzione credibile del grande trade-off tra efficienza ed equità. Non è capace di futuro la società in cui si dissolve il principio di fraternità; non è cioè capace di

progredire quella società in cui esiste solamente il “dare per avere” oppure il “dare per dovere”. Ecco perché, né la visione liberal-individualista del mondo, in cui tutto (o quasi) è scambio, né la visione statocentrica della società, in cui tutto (o quasi) è doverosità, sono guide sicure per farci uscire dalle secche in cui le nostre società sono oggi impantanate. L'esigenza di affratellamento emerge da tutte le sfere della convivenza – economia, politica, sociale. La grande sfida da raccogliere è come raccordare l'esigenza libertaria, propria della soggettivazione dei diritti e l'istanza comunitaria. Vale a dire, come non perdere il senso soggettivo della libertà e insieme non tradire lo spazio dell'altro, non solo non invadendolo, ma contribuendo al suo arricchimento.

Certo, nessuno si nasconde le difficoltà e le insidie insite nel progetto di andare oltre lo stallo attuale. Immaginare che le novità e i cambiamenti necessari non rechino con sé tassi, anche elevati, di conflittualità sarebbe ingenuo. Ma si tratta di un compito irrinunciabile se si vuole superare, da un lato, l'afflizione rappresentata dal piagnisteo per la scarsa rilevanza pratica della teoria economica, un piagnisteo che giova solo a chi ha interesse a diffondere scetticismo circa le reali possibilità della scienza, e dall'altro, l'ottimismo disincantato di chi vede nella perpetuazione del razionalismo individualista in economia una sorta di marcia trionfale verso la soluzione dei problemi del mondo reale. Ci ricorda S.J. Gould – il celebre biologo e paleontologo, inventore della teoria degli equilibri punteggiati – che “il mondo è troppo complesso e interessante perché un unico modo di conoscerlo possa contenere tutte le risposte”. (Risplendi grande lucciola, Milano, 1994). Non basta una sola strada di conoscenza, per quanto raffinata, per comprendere

la realtà. Che la nozione di bene comune, sull'onda delle vicende che qui si è cercato di illustrare, conosca oggi una sorta di risveglio e di rinnovato interesse è cosa che ci viene confermata da una pluralità di segni e ciò apre alla speranza. Non c'è da meravigliarsi di ciò: quando si arriva a prendere atto della crisi di civilizzazione che incombe, si è quasi sospinti ad abbandonare ogni atteggiamento distopico, osando vie nuove e di pensiero e di azione.

AICCON

Associazione Italiana per la promozione
della Cultura della Cooperazione e del Non Profit
P.le della Vittoria 15
47121 Forlì (FC)
Italia

[@AICCONnonprofit](#)

www.aiccon.it