

III

Delusioni private e delusioni pubbliche

1. Le idee economiche quali razionalizzazioni di tensioni politiche. - 2. Le oscillazioni fra la sfera pubblica e la sfera privata, secondo A. O. Hirschman. - 3. L'economia privatista quale dilatazione della Favola delle api di Mandeville. - 4. Delusioni nella sfera pubblica sono seguite da spostamenti nella sfera del consumo, e viceversa. Tentativo di classificazione dei consumi. - 5. Le oscillazioni fra una sfera e l'altra non garantiscono apprendimento. Occorrono anche salvaguardie per garantire una riflessione razionale. - 6. Vi è un problema che si può definire come quello di "togliere la rimozione". - 7. La "contestazione globale" del sistema avvenne, nel Nord del mondo, dopo un lungo periodo di espansione dei consumi. - 8. Hirschman non offre una vera risposta perché è troppo legato all'utilitarismo, tradizionale nella teoria economica. - 9. Vi è il problema di come uscire dai limiti dell'utilitarismo, senza abbandonarne il procedimento razionale. - 10. La tendenza alla privatizzazione corrisponde ad una depressione sociale.

1. Delusioni prodotte dall'economia di mercato hanno provocato in passato ardite esplorazioni nell'ambito della pianificazione socialista e, a loro volta, le delusioni dovute alla pianificazione socialista sono state seguite da nuovi esercizi acrobatici sull'economia di mercato. Le idee economiche prendono principalmente forma in rapporto alle tensioni politiche del tempo (che, a loro volta, sono collegate a tutti gli altri cambiamenti nella società).

“Raramente, se pure mai, lo sviluppo per le sue sole forze dell'economia ha illuminato la strada verso nuove prospettive. Il segnale per il continuo riorientamento del nostro lavoro è venuto normalmente dalla sfera politica: rispondendo a quel segnale, gli studiosi si danno da fare, i dati

vengono raccolti, e la letteratura sui ‘nuovi’ problemi si espande. Attraverso i suoi risultati cumulativi, questa attività di ricerca, che rispecchia le tensioni politiche del tempo, può alla fine contribuire alla razionalizzazione di tali tensioni e perfino imprimere ad esse un diverso indirizzo”¹. Si può ritenere che le oscillazioni fra posizioni opposte, o che almeno sembrano tali, corrispondano in un senso positivo a questa opera di razionalizzazione? È possibile che da esse scaturisca l’indicazione di una prospettiva valida? Rispondere a queste domande significa compiere un passo avanti verso l’applicazione del principio popperiano di falsificazione, quale è stato esposto nel capitolo precedente, all’economia.

2. In *Felicità privata e felicità pubblica*, Albert Hirschman ha abbozzato un modello delle oscillazioni del comportamento umano fra la sfera privata e la sfera pubblica, ammettendo che in tal modo intendeva razionalizzare la sua stessa percezione del mutamento (negli Usa), dai tranquilli anni cinquanta ai tumultuosi anni sessanta e poi di nuovo al “riflusso” degli anni settanta. Nel corso di queste due ultime alternanze, si è passati dallo “spirito del ’68”, evocante la guerra e la pace, la maggiore eguaglianza e la partecipazione nei processi decisionali, all’esasperata privatizzazione degli individui, alla cultura del narcisismo e del neoutilitarismo. Naturalmente, la metodologia economica che crede ad una genealogia autosufficiente di idee o che è legata soprattutto al rispetto di un principio di demarcazione, che garantirebbe uno statuto di scienza per la disciplina, non può trovare nulla di interessante nello sforzo di approfondire il nesso fra le idee economiche e le generiche idee sociali. D’altra parte, analizzare questo nesso può essere un modo per uscire dalla crisi delle teorie economiche più efficacemente che non ricorrendo all’incontro fortuito o forzato fra il recupero, magari inconscio, di qualche frammento di teorie passate e qualche frammento di attualità. Interpretare il mutamento reale nel quale si è personalmente coinvolti è tutt’altro che semplice. La stessa idea del mutamento, inteso come un processo progressivo irreversibile, è molto recente, probabilmente soltanto successiva alla Rivoluzione francese. Ciò che dovrebbe avvenire è lo sviluppo della capacità di vincere la rimozione con cui chiudiamo i conti con tutto ciò che del passato ci disturba, relegandolo nel nostro inconscio. Dovrebbe avvenire ciò che il Croce chiamava una catarsi storiografica, che prepara

¹ G. MYRDAL, 1971, vol. I, pg. 9.

la nuova azione; o quel che la psicanalisi considera una rielaborazione consapevole dell'inconscio rimosso. La soluzione di Hirschman era quella che si può definire "reculer pour mieux sauter": costruire una fenomenologia di prima approssimazione della realtà vissuta da digerire, oppure, come in una sua opera di poco precedente, *Le passioni e gli interessi* – strettamente complementare a quella prima citata –, tornare alla storia².

Nell'opera più recente, Hirschman porta l'attenzione sulla dicotomia privato-pubblico, tentando una fenomenologia dei coinvolgimenti e delle delusioni, per spiegare le oscillazioni dagli interessi privati all'azione pubblica e in senso opposto. L'analisi economica procede sulla base di preferenze che si considerano date. "Si potrebbe offrire una quantità illimitata di citazioni da economisti e testi d'economia per mostrare che l'economia non ha a che fare con l'approfondimento delle ragioni per cui le preferenze sono quelle che sono, ed è implicito in tali dinieghi che è ancor meno appropriato per gli economisti indagare sul come e sul perché le preferenze possono cambiare"³. Sebbene il suo punto di partenza sia il passaggio dalla grande tensione politica della "contestazione globale" del sistema al successivo "riflusso" (secondo la cadenza che tale alternanza ebbe negli Stati Uniti, piuttosto anticipata rispetto all'Italia, tanto da essere già conclusa all'inizio degli anni settanta), Hirschman si limita a trattare un tema alquanto circoscritto: atti di consumo, come pure atti di partecipazione agli affari pubblici, che sono intrapresi perché ci si attende che possano procurare soddisfazione, procurano anche delusione e insoddisfazione. La specificità dell'approccio di Hirschman consiste soprattutto nel fatto di tentare di dare una spiegazione "endogena" dell'alternanza di cui si è detto. Un "ciclo" privato-pubblico è tale se è inteso come un processo nel corso del quale le stesse forze sono ripetutamente responsabili del movimento dell'economia o della società da una fase alla successiva. In altre parole, pur essendo evidente l'esistenza di influenze e forze esterne che trascinano la gente in questo o quel tipo di condotta, Hirschman ritiene preferibile un tipo di interpretazione che faccia riferimento alle forze interne, seguendo il metodo cui si attenne Schumpeter (che a sua volta attinse a Marx) nella sua analisi dei cicli degli affari.

Se la principale molla dello spostamento dalla sfera privata a quella pubblica (e viceversa) è da vedersi nella delusione, vuol dire che si rico-

² A. O. HIRSCHMAN, 1979, 1983.

³ A. O. HIRSCHMAN, 1983, pg. 13.

nosce un “ruolo accresciuto alle valutazioni critiche della gente in merito alle proprie esperienze e scelte, come determinanti importanti di scelte nuove e diverse. In questo modo, sarebbe accordato il giusto peso alla percezione, autopercezione e capacità interpretativa degli uomini nel disvelarsi degli eventi”⁴. L’interpretazione endogena si congiunge dunque con una valutazione moderatamente razionalistica del comportamento umano.

3. Poiché attualmente stiamo vivendo ancora in un periodo di “ritorno” al privato, non è fuori luogo proseguire nel mettere a fuoco rapidamente l’ideologia che ha razionalizzato questo ritorno (cap. I, parr. 7-9), prima di inoltrarci nei meandri dell’argomentazione di Hirschman. Come si è già osservato, il postulato dell’armonia degli interessi dovrebbe mettere d’accordo gli egoismi individuali con l’interesse generale. È sorprendente notare che l’argomentazione è quasi una caricatura del paradosso di Mandeville, esposto nella *Fable of the Bees, or, Private Vices, Public Benefits*.⁵ Nel modello puro del mercato –scrive Kenneth Arrow– “l’accento cade sull’egoismo individuale, sulla massimizzazione dell’interesse personale, sul ruolo degli individui impegnati a perseguire il loro massimo vantaggio personale (...). Il fatto di rendersi conto dell’ordine, ovvero del sistema generato da un gran numero di individui del tutto egoisti, è qualcosa di socialmente rilevante, e credo costituisca anche un aspetto no-

⁴ *Op. cit.*, pg. 10.

⁵ B. MANDEVILLE, 1987. Il significato della *Favola delle api* è discusso. Hirschman accoglie l’interpretazione secondo cui bisogna vedervi un’anticipazione della “mano invisibile”. Myrdal gli attribuiva l’intenzione opposta, quella di smascherare l’armonia spontanea dell’egoismo illuminato. “Mandeville fu indubbiamente uno dei primi a smascherare questo errore: nella sua *Fable of the Bees, or Private Vices, Public Benefits*, distrusse la dottrina dell’armonia in relazione alla filosofia morale inglese, che però continuò a sopravvivere in economia” (G. MYRDAL, 1981, pg. 53). Nell’opera vi sono passi che giustificano entrambe le interpretazioni; ma l’intento demistificatore, quello di smascherare l’ipocrisia, vi appare prevalente. Mandeville dà una sua versione dell’egoismo hobbesiano. “Anche nell’uomo, il più perfetto degli animali, l’orgoglio è a tal punto inseparabile dalla sua stessa essenza (per quanto astutamente alcuni possano apprendere a nascondere o a mascherarlo) che, senza di esso, il composto di cui è fatto mancherebbe di uno degli ingredienti principali.” (*Ricerca sull’origine della virtù morale*, 1991, pg. 27). “Essendo interesse dei peggiori [...] esaltare lo spirito pubblico, in modo che potessero raccogliere i frutti della fatica e della rinuncia degli altri, e nel contempo indulgere con meno ostacoli ai loro appetiti, essi consentirono con gli altri di chiamare vizio tutto ciò che l’uomo facesse per soddisfare un suo appetito [...]; e di dare il nome di virtù ad ogni atto, con cui l’uomo, andando contro l’impulso della sua natura, ricercasse il vantaggio degli altri, o la vittoria sulle sue passioni, per un’ambizione razionale di essere buono.” (*ivi*, pg. 29).

tevole della capacità di comprensione teorica. Verrebbe da pensare che da un fenomeno simile non possa sorgere che il caos”. Con minor discrezione F. A. von Hayek tuonava: “Per più di mezzo secolo (era il ’46, *n.d.a.*), la credenza che la regolazione deliberata di tutti gli affari sociali dovrebbe aver maggior successo di quel che ha ciò che sembra essere un casuale gioco reciproco di forze individuali indipendenti, ha guadagnato continuamente terreno, fino al punto che oggi è difficile trovare in qualche luogo del mondo un gruppo politico che non desideri la direzione centrale della maggior parte delle attività umane al servizio di un fine o di un altro”⁶. Considerando che la teoria soggettiva del valore, cui aderiva von Hayek, non è altro che una rifinitura dell’utilitarismo, “ciò che sembra essere un casuale gioco reciproco di forze individuali indipendenti” coincide con la più esplicita e accurata formulazione di Arrow, che riassume l’idea principale del pensiero economico dominante nel corso di tutto il suo sviluppo. Ma, sostenendo che il benessere sociale dipende dall’esistenza di vizi privati, nonostante che gli individui possano trarre una soddisfazione personale dalle loro virtù, Mandeville voleva *smascherare* non proteggere il postulato dell’armonia spontanea dell’egoismo illuminato. In ogni caso, come ha rilevato Hirschman in *Le passioni e gli interessi*, Mandeville ripetutamente invocava “l’avveduto reggimento dell’Abile Politico” come condizione e strumento necessari a volgere i “vizi privati” in “pubblici benefizi”. Nei successori di Mandeville la preoccupazione per l’“avveduto reggimento”, che compare nel paradosso, scompare. Adam Smith, per questo lato, si limitò a sostituire ai termini “passione” e “vizio” termini più blandi come “vantaggio” o “interesse”, smussando gli spigoli del paradosso⁷. Questo non fu più analizzato e, forse perché corrispondente sempre più allo spirito dei tempi, diventò la “teoria” della “mano invisibile” che farebbe raggiungere ad attività straordinariamente diverse un grado piuttosto notevole di coordinazione, senza un progetto o un progettista visibile.

Se esaminiamo con un po’ di cura le posizioni di Arrow e di von Hayek, appare chiaro che, in entrambi i casi, si sta cercando di superare il turbamento che proviene dall’*assenza* di una mente direttiva, come se loro per primi provassero imbarazzo di fronte alla possibilità che la realtà possa presentare un ordine che non sia dovuto al controllo di un “ditta-

⁶ K. ARROW, 1987, pg. 141; F. von HAYEK, 1946, pg. 3.

⁷ A. HIRSCHMAN, 1979, pp. 23 e 87.

tore onnisciente” (che è l’unica alternativa, in verità inesistente, che sembrano riuscire a concepire alla “mano invisibile”). Il punto di partenza dello sviluppo storico che ha portato all’illusione che possa esistere una scienza fondata su una versione caricaturale del paradosso di Mandeville risale, come detto (I, 7) alla fine del XVII secolo. A quel tempo John Locke stava cercando un compromesso fra il duro, ma lucido, pessimismo di Thomas Hobbes e le aspirazioni della classe borghese britannica in ascesa. La soluzione fu quella di conciliare l’individualismo hobbesiano con la più tradizionale dottrina dei diritti naturali. Identificati, in sostanza, tali diritti con la proprietà e con la libertà e resi ancora più gravi i presupposti materialistici di Hobbes (sostituendo i moventi del piacere e della pena a quelli hobbesiani dell’autoconservazione e della spinta vitalistica), Locke aprì la strada alla confusione fra normativo e positivo che da allora contraddistingue l’economia dominante. Si trattava di superare la difficoltà rappresentata dal fatto che la conclusione più logica ricavabile dall’individualismo utilitarista di Hobbes era quella cui era giunto lo stesso Hobbes, vale a dire non un qualsiasi ordine, ma il caos, cui soltanto un potere autoritario, secondo Hobbes, poteva porre riparo. Fu per evitare tale difficoltà, senza rinunciare alle premesse utilitaristiche, che Locke fece ricorso ad un concetto non ben definito di “identità naturale degli interessi”, che da allora è rimasto la scappatoia per la teoria economica. Facendo ricorso ad un’idea di Ragione, derivante dal diritto naturale, e quindi antitetica all’utilitarismo, Locke assumeva che degli interessi bene intesi tendono sempre a collimare e che il modo migliore in cui ciò può avvenire sia lo scambio. La “soluzione” di Locke non è mai stata riesaminata né sottoposta ad una critica accurata dall’indirizzo dominante degli studi economici. Dopo la sistemazione compiuta da Bentham, essa è divenuta definitiva attraverso la scuola dell’equilibrio economico e la teoria soggettiva del valore⁸.

4. Nel suo saggio sulle oscillazioni del comportamento umano fra la sfera privata e la sfera pubblica, Hirschman mostra che l’inversione dalla vita pubblica a quella privata è spesso sostenuta da un’*ideologia* che proclama il comportamento nel proprio interesse come un dovere sociale. “ Il successo straordinario della dottrina della ‘mano invisibile’ di Adam Smith può essere molto debitore ai bisogni psicologici di una certa gene-

⁸ T. PARSONS, 1962, pp. 119-166; G. MYRDAL, 1981, *loc. cit.*; cfr. anche: I, 7; IV, 2; VIII, 4.

razione di inglesi, e a dire il vero, di euro-occidentali, la cui pratica di vita era assai divergente dai precetti che erano stati loro impartiti. In altri termini, l'idea che la felicità pubblica sia servita meglio se ognuno persegue i propri vantaggi privati può essere valsa non tanto come fattore di autoglorificazione per la nuova classe dei capitalisti, quanto come risposta al bisogno più pressante di attenuare gli acuti sensi di colpa sperimentati da molti cosiddetti 'borghesi vittoriosi', i quali in realtà erano stati esposti per lungo tempo a un codice morale non borghese"⁹. Tale funzione di un'ideologia che assicura che il bene pubblico è servito nel modo più perfetto da coloro che si occupano strettamente dei loro interessi personali, ha continuato ad essere svolta, in forme diverse, nel recente ritorno quasi trionfale del liberismo economico. Questo ha avuto successo anche perché ha ancora una volta offerto una giustificazione. Ma, se è così, è molto dubbio che il liberismo possa aver svolto anche la funzione di valida razionalizzazione di tensioni politiche, capace di far scaturire da esse una prospettiva valida. "Le asserzioni ideologiche a favore della vita privata –ha scritto Hirschman– sostengono così l'orientamento dell'individuo con due messaggi: uno, la promessa di soddisfazione e felicità; due, l'assicurazione che non c'è bisogno di sensi di colpa o di rimpianti per aver negletto la vita pubblica"¹⁰.

Nell'azione rivolta all'interesse pubblico Hirschman riconosce una caratteristica principale costituita dalla fusione tra sforzo e realizzazione, in conseguenza della quale lo sforzo –vale a dire la partecipazione all'azione pubblica e i suoi costi per l'individuo– viene in effetti trasformato in un beneficio. Ma vi è una tendenza delle attività che riguardano la sfera pubblica a finir male a causa delle loro intrinseche ambizioni ad espandersi. "Sforzandosi di occupare uno spazio nelle vite individuali assai più grande di quello che è sopportabile nel lungo periodo, esse vengono bruscamente eliminate, e l'avvilto 'cittadino pubblico' ritorna ai suoi affari privati". Hirschman passa in rassegna vari motivi per i quali, almeno temporaneamente, si presenta una fusione fra sforzo e realizzazione, nell'azione rivolta all'interesse pubblico. Un primo motivo è la ricerca di una compensazione ad una precedente delusione nella sfera del consumo privato; ciò riduce i costi soggettivi ed aumenta i benefici di ogni azione collettiva progettata. Un secondo motivo è il seguente: "Dal momento

⁹ A. O. HIRSCHMAN, 1983, pg. 139.

¹⁰ *Op. cit.*, pg. 74.

che il prodotto e l'obiettivo dell'azione collettiva sono solitamente un bene pubblico, il solo modo in cui un individuo può elevare il beneficio che gli deriva dall'azione collettiva è accrescendo il proprio contributo, il suo sforzo a favore della politica pubblica che sostiene". Inoltre, l'azione pubblica è spesso il risultato di un cambiamento cognitivo radicale. "La percezione improvvisa (o l'illusione) che posso agire per cambiare in meglio la società e che, inoltre, posso unirmi ad altre persone della stessa opinione per perseguire questo fine è in sé, in tali condizioni, piacevole ed anzi inebriante"¹¹. Vi è poi il motivo opposto, della propria auto-attualizzazione nell'arena pubblica, indipendentemente da qualunque mutamento reale nella condizione del mondo che si riesca ad ottenere. Ad ognuno di questi motivi per accettare di farsi coinvolgere nell'azione pubblica corrisponde una possibile causa di frustrazione. Il risultato atteso dall'azione pubblica è un prodotto dell'immaginazione del cittadino, che è quanto mai probabile risulti molto lontano dalla prosaica realtà che emergerà come risultato dell'azione. Non soltanto dunque in caso di insuccesso, ma anche in caso di successo, le occasioni di delusione saranno numerose. "La presunzione scientifica –ha osservato una volta Paul Streeten– suggerisce che vi è una soluzione per ogni problema. Ma vi è anche –Streeten soggiungeva– un nuovo problema per ogni soluzione che si sia trovata. Una generazione di soluzioni trovate ad una prima generazione di problemi crea problemi di seconda generazione"¹². Questa è una spiegazione pertinente del fatto che vi è una dimensione endogena del mutamento sociale, benché non basti a spiegare in modo esauriente neppure questa.

Le delusioni nella sfera del consumo presentano caratteristiche piuttosto diverse. Poiché il *piacere* viene definito come l'esperienza che si fa nel passare dal malessere al benessere, mentre quest'ultimo viene raggiunto al punto d'arrivo, si può riconoscere una contraddizione tra piacere e benessere: perché si possa sperimentare il piacere, il benessere deve essere temporaneamente sacrificato. Ne deriva per Hirschman che, dal punto di vista della produzione di piacere e del potenziale di delusione, una distinzione importante è quella tra i beni non durevoli che, svanendo letteralmente nell'atto del consumo, danno normalmente un piacere che non può essere esposto alla delusione; e tutti quei beni il cui deperimento e

¹¹ *Op. cit.*, pp. 85-100, *passim*. Cfr. XI, 2 e 4.

¹² P. P. STREETEN, 1992, pg. 92.

deterioramento dovuto all'uso ed al passaggio del tempo non possono non essere notati, perché i beni sono ancora lì dopo che la delusione è stata sperimentata, perché le imperfezioni sono inevitabili ed il consumo non si esaurisce in uno o pochi atti, essendo essi durevoli. In altre parole, il benessere che i beni durevoli assicurano è qualcosa di molto diverso dal piacere che si è provato una volta sola, nel venirne in possesso, ed è controbilanciato dall'inevitabile delusione. Si pone dunque il problema di una valutazione dei beni dal punto di vista dell'equilibrio piacere/benessere, rispetto al quale è utile distinguere fra tre categorie di beni durevoli: a) "quelli che sono in uso continuamente (la casa, i sistemi di riscaldamento o condizionamento, i frigoriferi, etc.)"; b) "quelli che si utilizzano ad intervalli regolari o generalmente prevedibili perché il loro impiego è legato al ritmo ed alla struttura naturale della vita di ogni giorno (l'automobile, quando è usata per trasporti utilitari come il tragitto per andare al lavoro, a fare acquisti, etc., le lavatrici, le lavastoviglie, etc.); c) "quelli che sono utilizzati ad intervalli irregolari in rapporto al fatto che il proprietario 'si senta' di usarli (strumenti *hi-fi*, pianoforte, macchina fotografica, l'automobile nella misura in cui è usata unicamente allo scopo di provare il 'piacere di guidare', e così via)". La caratteristica di generare delusione dei beni durevoli si applica maggiormente alla prima categoria di beni durevoli, un po' meno alla seconda, e meno ancora alla terza, perché i prodotti durevoli che sono utilizzati per capriccio dal proprietario sono per molti aspetti come i beni non durevoli. Altri problemi solleva il settore dei servizi che sono diventati una categoria sempre più importante nelle soddisfazioni del consumatore. La probabilità della delusione è massima per la prima generazione di consumatori di tali servizi, "vale a dire per i consumatori che si avvicinano a questi acquisti con aspettative circa l'affidabilità e la prevedibilità del prodotto formatesi negli anni in cui essi acquistavano soprattutto mele, uova, scarpe, frigoriferi e cose simili". Questo potenziale di delusione si aggrava nelle situazioni in cui viene compiuto uno sforzo sostanziale per espandere l'offerta di servizi nell'intento di renderli disponibili più diffusamente. In queste condizioni, la loro qualità media tende a peggiorare in misura significativa. "Ciò accade in parte perché è difficile mettere insieme nello stesso momento tutti gli *inputs* necessari per una prestazione di qualità elevata; gli edifici per una nuova scuola sono costruiti più in fretta del tempo richiesto dalla formazione di nuovi insegnanti, o viceversa. Dunque, è precisamente quando una società compie uno sforzo deciso per allargare l'accesso a

certi servizi che la qualità di questi peggiorerà, con conseguenze negative evidenti sul morale sia dei nuovi che dei vecchi consumatori”. Ciò è particolarmente vero per quei servizi (come, per esempio, i servizi psicoterapeutici), per i quali una forte domanda anticipa la conoscenza reale di come soddisfarla. In questo caso i fornitori del servizio sono ignoranti tanto quanto i consumatori, almeno nelle fasi iniziali del loro operato. Un’ultima fonte di delusione, che Hirschman riprende da un libro di Hirsch, è dovuta ai cosiddetti “beni posizionali”, così definiti (da Hirsch) poiché in una certa misura sono acquistati per segnalare qualcosa circa la posizione del compratore nella scala sociale. Si tratta di beni che sono disponibili solo in quantità limitate ed il cui godimento dipende in misura critica dal fatto che non siano trovati da troppa gente nello stesso momento. È un tipo di delusione molto frequente in società in cui molti consumatori sono mobili verso l’alto e si aspettano che, quando sono in grado di permettersi certi beni desiderati, questi portino loro la stessa soddisfazione che essi ritenevano potessero procurare quando ancora non se li potevano permettere (un esempio tipico è l’istruzione, perseguita come un “bene” di prestigio, che poi si rivela non essere tale a causa della sua diffusione di massa)¹³.

5. Si può ora tornare al tema della falsificazione. Nel precedente capitolo ci si è domandati come possa essere identificato un metodo di selezione rigorosa delle idee nell’ambito degli studi economici. All’inizio di questo si è parlato di capacità di vincere la rimozione, di catarsi storiografica: espressioni che bisogna ora rielaborare in modo più conforme allo schema di Hirschman, che è stato succintamente esposto. Secondo tale schema, si passa dalla sfera pubblica a quella privata, o viceversa, attraverso un confronto: una specie di calcolo razionale dei costi e dei benefici. Hirschman suggerisce, sia pure molto discretamente, che in tali oscillazioni si celi un apprendimento. Secondo la razionalità neo-classica si effettua una scelta secondo un criterio univoco fra alternative fisse (benché, come Simon ha dimostrato, tali alternative dovrebbero essere a rigore considerate in numero illimitato¹⁴ e altrettanto illimitata risulta la capacità di calcolo attribuita al soggetto dal ragionamento neo-classico, il

¹³ A. O. HIRSCHMAN, *op. cit.*, pp. 29-50, *passim*. Alcune anticipazioni circa il tema delle delusioni nel consumo si trovano in E. BENEDETTI, 1971.

¹⁴ H. SIMON, 1984.

che è evidentemente falso). Si ordinano le alternative secondo il criterio e si sceglie quella che ha il valore più alto. L'interesse di Hirschman, nel costruire la sua fenomenologia dei coinvolgimenti e delle delusioni, è stato innanzitutto quello di mostrare che le "preferenze" dei consumatori possono cambiare; poi di estendere questa stessa nozione alla sfera pubblica. Vi sono "preferenze" rispetto al coinvolgimento nell'azione pubblica, così come vi sono "preferenze" dei consumatori. In uno studio dell'85 Hirschman ha mostrato di distaccarsi in modo molto più netto dalla matrice neo-classica, rivelata dal termine "preferenze"¹⁵. Ma nel libro dell'82 si coglie piuttosto il desiderio, come in una precedente opera del '69, di realizzare una trattazione unificata di argomenti economici e di argomenti politici secondo un metodo ricavato principalmente dalla tradizione economica, soprattutto quella neo-classica¹⁶. Poiché secondo questa tradizione, come si è detto, vige il postulato di perfetta razionalità, che Hirschman non rimette, come altri aspetti, in discussione apertamente, vi è una certa ambiguità nell'argomentazione. L'apprendimento sembrerebbe consistere nell'invertire periodicamente l'ordine di graduatoria fra sfera pubblica e sfera privata: in un dato periodo sarebbe la sfera pubblica ad occupare il primo posto, in un altro periodo la sfera privata. Anche se Hirschman non lo dice esplicitamente, è da presumere che il criterio in base al quale spostare l'ordine di graduatoria fra le due alternative sia stabile; se così non fosse non si potrebbe parlare di un confronto razionale; e inoltre si può pensare che esso sia ancora costituito dalla massimizzazione dell'utilità. Anche se lo studio si occupa proprio di cambiamenti nelle preferenze, sia all'interno della sfera del consumo, sia –meno chiaramente– all'interno della sfera del coinvolgimento pubblico, e, con la maggiore enfasi, di spostamenti dall'una dimensione all'altra, bisogna pensare che esista questo più alto criterio e che esso, a differenza degli altri, sia stabile; altrimenti non si spiegherebbero né la simmetria dell'argomentazione, con il suo fluido passaggio dalla felicità privata a quella pubblica, né la razionalità che viene attribuita a questo passaggio. Stranamente Hirschman, mentre mostra che l'inversione dalla vita pubblica a quella privata (la privatizzazione) è spesso sostenuta da un'*ideologia*, non si sofferma sull'ancora più evidente funzione di quest'ultima nello spostamento opposto, dalla vita privata a quella pubblica. Ma, se si am-

¹⁵ A. O. HIRSCHMAN, 1987, pp. 53-72.

¹⁶ A. O. HIRSCHMAN, 1983.

mette l'esistenza dell'ideologia, in uno spostamento come nell'altro, è da escludere che questi passaggi possano essere interpretati come una specie di confronto fra costi e benefici, come dall'insieme dell'argomentazione risulta, o almeno sembra, che Hirschman pensi. Riprendendo una definizione dello stesso Hirschman di vari anni più antica, l'ideologia designa "un (moderatamente coerente) insieme di idee e di credenze che si forma all'interno di una società, ne spiega i fenomeni socioeconomici, e contiene altresì qualche norma per l'azione"¹⁷. Questa definizione dell'ideologia esclude chiaramente che l'ideologia, che viene supposta guidare l'azione, possa avere qualcosa a che fare con la razionalità illimitata dell'economia neo-classica. Per approfondire il tema dell'apprendimento, bisogna soffermarsi di più, e in un modo diverso da quello di Hirschman, sul tema della *delusione*, che è al centro di *Felicità privata e felicità pubblica*. Si tratta di abbandonare un concetto di razionalità come perfetta conoscenza a favore del concetto di falsificazione che ho già cominciato ad esporre nel capitolo precedente. Il comportamento degli attori sociali potrà essere giudicato come più o meno razionale alla stregua di questo schema e non di quello della perfetta conoscenza, che implicitamente resta ancora sullo sfondo delle "riallocazione di risorse" dei soggetti fra i due tipi di felicità. Se "il risultato atteso dell'azione pubblica è un prodotto dell'immaginazione del cittadino" abbiamo a che fare con delle semplici aspettative o immagini della realtà e non certo con una perfetta razionalità. Si può vedere la delusione come condizione di apprendimento, ma solo a certe condizioni. Dalla nostra immagine del mondo deriviamo un'aspettativa, cioè un'immagine o rappresentazione del futuro. Man mano che il tempo passa, il futuro diventa presente e poi passato. È dunque possibile confrontare la nostra immagine del futuro con la nostra immagine dello stesso periodo, quando esso è divenuto il passato. "In gennaio ricordiamo la nostra immagine di dicembre come l'abbiamo avuta in novembre, e confrontiamo questa con la nostra immagine di dicembre quale l'abbiamo avuta in gennaio"¹⁸. Se le immagini non corrispondono restiamo delusi e di conseguenza operiamo per aggiustare un'immagine o l'altra. Possiamo riadattare l'immagine del passato e dire che era sbagliata, che ciò che apparentemente è accaduto, non è realmente accaduto e che siamo stati male informati. Possiamo modificare la

¹⁷ A. O. HIRSCHMAN, 1990, pg. 281.

¹⁸ K. BOULDING, 1967, pg. 2.

nostra passata immagine del futuro; cioè possiamo dire che l'immagine di dicembre che avevamo in novembre era sbagliata.

Ma la delusione, sfortunatamente, non sempre porta ad una revisione in questa immagine, perché ci può indurre a negare o l'immagine del passato o l'inferenza che ha dato origine all'immagine del futuro. E vi è ancora la possibilità che la delusione venga evitata rifiutando il messaggio che informa dell'insuccesso. Mentre, dunque, secondo lo schema di Hirschman è sufficiente che vi sia delusione in una sfera perché lo spostamento nell'altra possa essere considerato apprendimento, vediamo che in uno schema di falsificazione le cose sono parecchio diverse. Secondo lo schema di Hirschman va riconosciuto, come si è visto, un "ruolo accresciuto alle valutazioni critiche della gente in merito alle proprie esperienze e scelte, come determinanti importanti di scelte nuove e diverse". Ma poi si ammette che l'ideologia è indispensabile per sostenere il passaggio alla privatizzazione e si tralascia, forse solo perché scontata, l'importanza di essa nel passaggio dalla dimensione privata a quella pubblica. Ma l'ideologia, se non esclude la razionalità, neppure la garantisce; essa va controllata caso per caso. Se un genuino processo di apprendimento – la continua eliminazione degli errori nella nostra immagine del mondo, e inoltre l'allargamento di tale immagine – deve aver luogo, vi devono essere salvaguardie contro il rigetto delle inferenze, il rigetto delle immagini del passato e il rigetto dei messaggi che informano dell'insuccesso: salvaguardie che normalmente *non* esistono. Se è così, l'apprendimento non può aver luogo attraverso una semplice oscillazione. Se si è provata delusione nella sfera privata, apprendimento vi sarà se si riesaminerà con cura l'immagine del mondo che aveva prodotto le corrispondenti aspettative e non semplicemente passando di colpo all'azione pubblica. E viceversa. Fra l'altro, Hirschman osserva che si passa all'azione pubblica per il *piacere* che questa può dare, mantenendo lo schema utilitarista sia per l'azione privata che per quella pubblica. Ora, l'apprendimento che avviene attraverso la delusione ben difficilmente può essere un'esperienza piacevole.

6. Cos'è che si cerca di dimenticare? Cos'è che bisogna ricordare? L'interesse improvviso e preminente per i temi pubblici, proprio dello "spirito del '68", insorse dopo un lungo periodo di miglioramento economico individuale e di dedizione apparentemente completa a questo obiettivo da parte di larghe masse di persone in tutti i paesi nei quali queste

“esplosioni imbarazzanti” ebbero luogo. È plausibile interpretare le “esplosioni imbarazzanti” di eccitazione collettiva come un confuso periodo di apprendimento in cui è *possibile* che stesse tentando di farsi strada una nuova visione della vita, un nuovo insieme di valori. Alla domanda, “Come reagì al movimento degli studenti del ’68?”, Hirschman ha, in una recente intervista, così risposto: “Io l’ho vissuto un po’ da lontano, anche perché l’anno cruciale, il ’68-’69, l’ho passato al *Center for Behavioural Sciences* di Stanford, dove ho scritto *Exit, Voice and Loyalty*. Nel capitolo sull’America c’è infatti un certo riflesso del movimento, parlo in maniera molto positiva del Black Power, come una forma di ‘voice’ anziché di ‘exit’. Mi trovavo nella fortunata situazione di non dover prendere una posizione netta ... Altrimenti non so cosa avrei fatto”¹⁹. In realtà, il disorientamento di Hirschman non dovette essere minore di quello di tanti altri, visto che *Le passioni e gli interessi*, pubblicato nel ’77 quando negli Usa si era da tempo nel “riflusso”, è un libro dedicato soprattutto a cercare di capire, se non a riabilitare, gli “interessi” di fronte alle “passioni”: “per misurare fino a che punto le idee discusse in questo saggio siano state cancellate dalla coscienza collettiva occorre richiamare alla mente alcune delle attuali critiche al capitalismo. In una di queste, fra le più affascinanti e autorevoli, l’accento è posto sul carattere alienante e repressivo del sistema capitalistico e sul suo modo di impedire lo sviluppo della ‘piena personalità umana’. In base alle conclusioni cui siamo giunti, tale accusa sembra un poco ingiusta poiché al capitalismo era stata appunto attribuita la capacità di reprimere certe tendenze e inclinazioni degli uomini, al preciso scopo di modellare una personalità umana meno sfaccettata, meno imprevedibile e più ‘unidimensionale’. Questo compito che sembra oggi così strano nasceva dall’estrema angoscia causata dai pericoli reali ed evidenti di un certo periodo storico, e dalla preoccupazione per le forze distruttrici scatenate da tutte le passioni umane ad eccezione – così allora pareva – della ‘innocua’ avidità. *Insomma, il capitalismo avrebbe dovuto fare esattamente quello che presto gli sarebbe stato imputato a sua più grave colpa*”²⁰. Il problema era dunque, per Hirschman, nel ’77, anche quello di rilegittimare il capitalismo di fronte agli attacchi distruttivi ch’erano stati mossi; il che corrisponde alla percezione che si

¹⁹ A. O. HIRSCHMAN, 1994, pg. 53.

²⁰ A. O. HIRSCHMAN, 1979, pg. 95. La data di *Felicità privata e felicità pubblica*, menzionata nel testo, è quella dell’edizione americana.

fosse verificata una frattura e che questo fosse uno dei compiti da assolvere, trascurando l'approfondimento del significato e dello sbocco del movimento. *Felicità privata e felicità pubblica*, dell'82, rappresenta un passo avanti rispetto a tale problema, ma la concezione ciclica di cui si è detto, benché utile per aiutarci a pensare prendendo le distanze, non risulta sufficiente perché può facilmente diventare un accorgimento per aggirare la vera difficoltà. Questa consiste quasi sempre, come si è detto, in una rimozione con cui chiudiamo i conti col modo –quasi sempre insoddisfacente– in cui ci siamo trovati coinvolti nell'esplosione collettiva: fanatico o passivo, violento o codardo, opportunista o incosciente, e così via. Per non aggirare la vera difficoltà –e non sprofondare dunque ulteriormente nella rimozione– bisogna mettere a fuoco il nucleo dell'eventuale apprendimento, senza celare gli sbocchi abortivi di tutti i tipi che si presentano nel corso di tali tentativi. Si tratta, come visto, di non negare l'immagine del mondo e l'immagine del futuro che si avevano allora per confrontarle con gli eventi e le immagini successivii. Si tratta, in altre parole, di proseguire il lavoro di ricerca di valori ch'era stato, o sembrava che fosse stato, intrapreso, distinguendo ciò che è accettabile da ciò che è inaccettabile.

7. Nell'esame della concezione ciclica di Hirschman, sono stati ricordati i problemi che sorgono nel consumo, in particolare nel caso dei beni detti "posizionali". È possibile che ciò corrisponda ad uno "stadio" del soddisfacimento dei bisogni, che cioè, una volta soddisfatti i bisogni più fondamentali legati alla sicurezza, emerge l'aspirazione all'auto-realizzazione che si cerca di soddisfare attraverso beni che assicurano o dovrebbero assicurare distinzione. È possibile pure che alla base delle "esplosioni imbarazzanti" del '68 vi fosse una situazione di questo genere. Una causa diretta di insoddisfazione generalizzata negli ambienti studenteschi in cui si innescarono le esplosioni collettive con motivazione politica, può essere stata il fatto che uno dei beni più richiesti, dopo un lungo periodo di miglioramento economico che spingeva verso un più alto "stadio" dei bisogni, era l'istruzione; mentre quest'ultima rivelava per molti la sua natura "posizionale". Seguendo questa linea di ragionamento, la contestazione sarebbe stata in gran parte una risposta alle delusioni prodotte dall'era del grande consumo di massa. L'insoddisfazione lasciata dal più facile accesso ai beni di consumo avrebbe portato alla ricerca della felicità attraverso la politica, com'è implicito anche nell'argo-

mentazione di Hirschman. Per quanto possa sembrare strano, questa era anche l'opinione di vari dei principali leaders della contestazione. La rivoluzione, più che un'espressione politica, sarebbe stata un'alternativa all'alienazione consumistica²¹. Finché la gente era stata impegnata a lottare quasi esclusivamente per la propria sopravvivenza e sicurezza, i problemi di scelta erano stati più semplici. Nell'era del grande consumo di massa avevano fatto capolino la noia, un nuovo tipo di risentimento sociale, ambizioni di distinzione, quasi al modo previsto dalla teoria della gerarchia dei bisogni del Maslow, secondo cui le esigenze più "alte" di auto-stima e di auto-attualizzazione non scattano finché i bisogni più elementari di autoconservazione, di sicurezza e di affettività nel senso più banale, non sono soddisfatti. Prima dell'era del grande consumo di massa l'insoddisfazione cronica era circoscritta. Schumpeter ne faceva la malattia, per così dire, "professionale" degli intellettuali che, a suo avviso, si guadagnavano da vivere criticando la società²². Anche le ambizioni, aspirazioni o velleità strettamente personali erano circoscritte e soddisfatte per lo più per "delega", per dir così, attraverso i divi del cinema e le altre personalità rappresentative nel campo della cultura, della politica, dello sport, etc.

8. In *Le passioni e gli interessi* Hirschman, pur risalendo alle origini del pensiero economico moderno, è troppo occupato a sviluppare la tesi secondo cui gli "interessi" vennero utilizzati come un accorgimento per porre un limite alle "passioni" dei potenti, per andare al fondo della questione, se cioè sia possibile fondare la società sui soli interessi. Ed è non senza un certo imbarazzo che avviene il riconoscimento che, per Adam Smith, non vi era differenza fra passioni e interessi, e che il tipo di società da lui proposto, sia pure con minore entusiasmo dei suoi più recenti seguaci neo-classici, era proprio quella che Mandeville satireggiava nel suo paradosso²³. Nel libro dell'82 vi è il risultato di questa ambiguità. Non è soltanto l'oscillazione verso la sfera privata, e verso la dedizione al consumo, che viene spiegata con un movente utilitaristico, ma anche quella opposta dalla sfera privata all'azione pubblica. Ci si impegnerebbe nell'azione pubblica, soltanto perché si tratta di un'esperienza piacevole

²¹ T. ROSZAK, 1972; P. BARAN - P. SWEEZY, 1968, pp. 281-306.

²² J. A. SCHUMPETER, 1967, cap. XIII.

²³ A. HIRSCHMAN, 1979, pp. 75-83.

o supposta tale. Questo può essere vero per un impegno politico “alienato”; ed in questo caso l’oscillazione si può anche spiegare come conseguenza di delusioni subite nell’ambito del consumo (specie a proposito dei beni “posizionali”, che riguardano direttamente la personalità), quali che siano le razionalizzazioni di cui si ricopre. Ma ammettere questo in generale significa negare la stessa esistenza della dimensione politica, che non si può ridurre alle sole passioni (avidità di potere, vanità, etc.). È comunque rilevante che Hirschman, sia pure riluttante, riconoscesse, in contrasto con altre interpretazioni accomodanti, che il nucleo di *La ricchezza delle nazioni* è utilitarismo puro. Ciò riporta alle sue radici lockiane e all’insufficienza della soluzione consistente nella pretesa identità naturale degli interessi. Esisteva una strada alternativa, o almeno complementare, a quella scelta da Locke: porre l’accento sull’elaborazione di fini collettivi piuttosto che sullo scambio economico. Una convergenza, se non l’identità, degli interessi si può raggiungere attraverso un’elaborazione graduale; ed è qui che si riconosce l’opera della Ragione, non nel fatto di garantire, attraverso varie “astuzie”, la presunta identità degli interessi bene intesi.

L’approccio di *Felicità privata e felicità pubblica* è fenomenologico non storico, nonostante i suoi espliciti nessi con le esperienze della contestazione e del riflusso. Seguendo questa linea, Hirschman può aggirare, come detto, il problema dell’ideologia. Ma è un fatto che questa ha avuto un’importanza centrale. Di cosa si è trattato? Di semplici razionalizzazioni di delusioni nel consumo? Per una parte rilevante –sembra dirci Hirschman– certamente sì.

9. Come si è visto, le radici della teoria economica sono ancora quelle dell’utilitarismo. È impossibile trovare una via d’uscita senza spezzare questa catena. La soluzione dell’utilitarismo è quella della casualità dei fini contrapposta alla razionalità dei mezzi. Come veniva mostrato già in un’opera del Parsons del 1937²⁴, il più coerente sbocco di quest’ultima impostazione non è l’identità naturale degli interessi, ma l’hobbesiano *bellum omnium contra omnes*, una situazione di intrinseca instabilità. L’abbinamento della casualità dei fini con la razionalità dei mezzi non porta ad un ordine, se non sulla base di assunti di cui, come vedremo nel cap. VI, è impossibile dimostrare la validità. Ne segue che non possiamo

²⁴ T. PARSONS, 1962.

ammettere un ordine su basi utilitaristiche ma soltanto riconoscendo l'esistenza o la possibilità di un ordine normativo condiviso. Possiamo d'altronde pure concepire il movimento inverso da uno stato di equilibrio in cui vi è tale ordine ad uno stato in cui i fini diventano o tornano ad essere casuali.

Se i sistemi sociali presentano, nonostante tutto, una certa misura di stabilità, la spiegazione non sta nell'azione della "mano invisibile", ma nell'esistenza di diversi tipi di strutture. Esistono strutture economiche molto più ricche e complesse dell'immaginario mercato di concorrenza pura e completa; e tali strutture possono essere studiate in un contesto dinamico. Esse vanno analizzate accuratamente, soprattutto in tali aspetti dinamici che più facilmente sfuggono all'intuizione diretta. E all'approfondimento di tale dinamica deve essere dedicata una parte notevole del nostro lavoro. Questo è anche un modo per affrontare i problemi posti, e non risolti, dalle oscillazioni ideologiche fra un estremismo e l'altro. Esistono strutture socioculturali che si interpretano abbandonando il postulato della casualità dei fini, proprio dell'utilitarismo (del quale si conserva soltanto lo schema mezzo-fine), ma rifacendosi ad approcci diversi. Uno di questi mette in condizione di analizzare il conformismo. La stabilità relativa può essere interpretata come una conseguenza non della sola coercizione né del solo scambio, ma anche di un insieme di simboli condivisi –valori e norme–, i quali in tanto esistono in quanto gli "attori" sociali si orientano reciprocamente in modi determinati e costanti. Ciò significa ricorrere, in senso descrittivo, ad un concetto di ordine normativo condiviso. A tale riconoscimento si accompagna quello dell'esistenza di funzioni sociali strategiche. Già Marshall respinse il punto di vista "secondo cui le azioni concrete della vita economica dovrebbero essere considerate solamente come mezzi per la soddisfazione di bisogni, anche ai soli fini della teoria economica. Esse sono allo stesso tempo campo per l' 'esercizio di facoltà' e 'lo sviluppo del carattere'"²⁵. Si deve rifiutare il moralismo vittoriano di Marshall, ma non per questo rifiutare tale principio. I due elementi di differenziazione rispetto allo schema utilitaristico appaiono insieme nel concetto di attività, che verrà ripreso nei capp. VIII e XIV. La distinzione di Pareto fra azione logica e azione non logica consente di fare un altro passo avanti –operazione possibile, in base all'opera del Parsons, anche se non si condividono minimamente né la teoria eco-

²⁵ *Op. cit.*, pg. 862.

nomica né la concezione sociologico-politica di Pareto. Un'azione è logica nella misura in cui consiste "di operazioni logicamente connesse e orientate al loro fine", sia dal punto di vista dell'attore che da quello di un osservatore estraneo. L'azione non logica è una categoria residua: è l'azione che, per una ragione qualsiasi, non soddisfa al criterio di logicità. Parsons osserva che in questo modo Pareto usciva dallo schema dell'utilitarismo ancora più radicalmente di Marshall²⁶.

Nella conferenza citata all'inizio di questo capitolo, Kenneth Arrow ribadiva che la sostanza del ragionamento economico consiste nel "dimostrare" come da un groviglio di caotici comportamenti egoistici possa scaturire un ordine. Ma, poco dopo, faceva macchina indietro: "Perché dunque funziona il sistema? Bene funziona solo a determinate condizioni, naturalmente". "Vorrei sottolineare, comunque, che anche nei mercati in cui i prezzi esistono e sono noti, il sistema dei prezzi si impone e rimane in vita in virtù di altri importanti meccanismi che sono necessari per integrarlo. In una certa misura essi derivano dalla stessa incompletezza dei mercati; e in realtà è spaventoso immaginare come sarebbe la situazione con dei mercati completi ..."²⁷ (corsivo mio). Era un riconoscimento significativo, ma insufficiente, perché non accompagnato dall'ammissione che, se si ammette questo, si è già del tutto fuori dal modello "puro" della concorrenza e la "dimostrazione" fondata sullo schema utilitaristico della casualità dei fini abbinata alla razionalità dei mezzi perde ogni valore. Vi dovrebbe essere un ambito circoscritto, ma reale, per il quale il modello vale, nonostante i suoi nessi con le altre condizioni indicate dallo stesso Arrow. Dove sia questo confine, Arrow non dice, pur ammettendo, più onestamente di Hayek, l'esistenza del problema. "Noi non vogliamo assolutamente che tutto diventi proprietà, e ci rendiamo conto che le transazioni sarebbero impossibili se ognuno sapesse che l'altro è mosso, in ogni momento, dal solo interesse personale. Nessuna rassicurazione verbale avrebbe significato. Non si potrebbe contare sulla 'diligenza media' nell'esecuzione di un obbligo contrattuale. Ci sono un gran numero di cose implicite in una transazione –sono le cose che non vengono chiaramente espresse e richiedono una garanzia. Esiste almeno un modesto grado di rispetto per il prossimo nella vita quotidiana. Ci sono norme speciali che vengono interiorizzate e che rendono possibile

²⁶ *Op. cit.*, pp. 863-868, oltre ai capp. V-VII.

²⁷ K. ARROW, 1987, pp. 141, 144.

anche il più commerciale degli scambi”²⁸. Naturalmente, se tutto questo è vero, com'è vero, non si comprende perché Arrow abbia dedicato i migliori anni della sua vita a rifinire il modello dell'equilibrio economico generale con gli studi che gli hanno fatto ottenere il premio Nobel per l'economia.

10. Vi è un evidente aspetto evolutivo/involutivo nel modello del cambiamento endogeno, esaminato in questo capitolo. Come si è detto, Hirschman per *Felicità privata e felicità pubblica* ha colto un'ispirazione di fondo da Schumpeter, il cui studio dei cicli comportava la considerazione di alternanze di fasi di espansione e di depressione. Non vi sono dubbi che l'andamento complessivo descritto da Schumpeter fosse un movimento ascendente. La depressione non corrispondeva, infatti, ad un vero regresso, ma ad un riassetto durante il quale le innovazioni della fase espansiva venivano assorbite per propagazione dal sistema economico. Inoltre, nei tre cicli lunghi considerati da Schumpeter, ogni nuova ondata innovativa si svolge su un piano molto più alto di quella precedente (presentando rispettivamente come innovazione principale, dalla prima alla terza, il telaio meccanico, la ferrovia e l'elettricità)²⁹. È possibile prolungare il modello fino al dopoguerra, accentuandone l'aspetto evolutivo. La terza onda lunga corrisponde all'ingrosso al passaggio alla maturità; e se ne può aggiungere una quarta che è quella del consumo di massa³⁰. In quest'ultimo caso, l'innovazione è stata soprattutto sociologica, essendosi sviluppata sul piano degli atteggiamenti e delle “istituzioni” più ancora che su quello della produzione. Hirschman arriva a suggerire che la “contestazione globale” del sistema, coincidente con la fase depressiva di questa quarta onda lunga (senza che sia chiaro il nesso causale), sia stata una reazione alla delusione lasciata dal primo lungo periodo, per le nazioni più ricche del mondo, del grande consumo di massa. La oscillazione verso l'azione politica, che ne seguì, avrebbe presentato più il carattere, nell'insieme, di un nuovo tipo di consumo che di un vero impegno. Come si è visto, è invece preferibile congetturare che si sia trattato di un tentativo di apprendimento, che verrà esaminato nei capp. X-XIV. Comunque, si può parlare dell'inizio, a quel tempo, di una de-

²⁸ *Art. cit.*, pg. 144.

²⁹ J. A. SCHUMPETER, 1977; cfr. i capp. VI e VII di questo studio.

³⁰ W. W. ROSTOW, 1962.

pressione sociale. Keynes ha spiegato le depressioni economiche con la preferenza per la liquidità. La gente, nutrendo timori per il futuro, trattiene le proprie disponibilità in forma liquida e, così, non investendo e non dando a prestito agli investitori, provoca ciò che vorrebbe evitare. Un'aspettativa pessimistica circa lo stato futuro degli affari produrrà le conseguenze negative preconizzate. Ma in un modo analogo, si può "trattenere" la propria disponibilità umana, simpatia, senso di solidarietà³¹. Anche in questo caso la conseguenza sarà una depressione, una depressione sociale. Questa si può definire come una divergenza dei fini: i fini degli individui e dei gruppi si allontaneranno da un ordine normativo condiviso, da mete comuni.

Un passaggio essenziale per costruire un valido ordine normativo condiviso –per uscire cioè dallo stato di depressione sociale– consiste nel passare da semplici oscillazioni da una posizione all'altra (dal privato al pubblico, e poi di nuovo al privato) ad un processo di apprendimento. Allo scopo di giungere a questo apprendimento, è necessario far incontrare degli sforzi di falsificazione della teoria economica –che si oppongono alle dogmatizzazioni prevalenti– con delle valide motivazioni scaturenti da un appropriato controllo critico della selezione naturale delle idee sociali, che si è presentata fra la contestazione e il riflusso. Prima di giungere a questo, che corrisponde alle parti seconda, terza e quarta di questo lavoro, è opportuno precisare meglio il problema delle valutazioni (incluse le valutazioni implicite della teoria neo-classica, cioè quelle dell'utilitarismo), visto in rapporto con i problemi del metodo scientifico in economia, quali sono stati già presentati nei capp. I e II.

³¹ P. YLVIKAKER, 1966.