

IV

La patologia dei bisogni

“Chi vuol comparir deve soffrir”

Proverbio veneziano

1. La crescita aveva permesso di andar oltre i giochi a somma zero in cui l'uno guadagna quel che l'altro perde. Tuttavia, man mano che i bisogni elementari, per soddisfare i quali vi è al Nord abbondanza di beni, venivano soddisfatti, si passava alla domanda di beni che sono insufficienti a soddisfare la domanda di tutti. - 2. Ciò costringe a riconsiderare il tema della libertà positiva, che è stato messo da parte negli anni del “riflusso”. - 3. Ma lo sforzo di costruzione della personalità deve essere mantenuto all'interno del “campo delle limitazioni” umane. - 4. L'economia si trova in difficoltà di fronte ai problemi dello sviluppo umano perché resta bloccata sul tema dei bisogni elementari. - 5. Lo studio delle forze interne della crescita mostra all'opera dei meccanismi impersonali (divisione del lavoro, processo cumulativo della divisione del lavoro, relazioni fra investimenti e strutture, accelerazione) di cui si dovrebbe stabilire il rapporto con l'elemento personale. - 6. Dall'esame delle idee sociali, compiuto con l'intento di “togliere la rimozione” –cioè per tentare di trasformare in apprendimento l'oscillazione verso la sfera pubblica degli anni della “contestazione globale”– è emerso il tema dell'alienazione. - 7. Il tema delle delusioni e delle frustrazioni della crescita può essere affrontato analiticamente facendo ricorso ai concetti di beni posizionali e di scarsità sociale. Man mano che i bisogni diventano più sofisticati capita che la scarsità sia apprezzata di per se stessa. - 8. Esiste anche una concorrenza posizionale. In tutti questi casi, il risultato si presenta generalmente inferiore, ed anche molto inferiore all'attesa. - 9. I bisogni più alti possono poi incanalarsi nei vecchi solchi costituiti dal soddisfacimento dei bisogni inferiori. - 10. L'instabilità attuale.

1. L'emozione che Wells cercava di esprimere in *I giorni della cometa* non era un accorgimento letterario. Essa era autentica perché corrispondeva ad una esatta percezione del fatto che, col passaggio alla modernità, era avvenuta una trasformazione prima inimmaginabile: la crescita aveva permesso di andare oltre i giochi a somma zero, in cui l'uno guadagna quel che l'altro perde. I giochi a somma zero tradizionali erano rimasti una prerogativa delle economie sottosviluppate. Ma, ad un certo punto, i giochi a somma zero sono diventati dominanti, in un modo molto diverso da quello tradizionale, anche nelle economie sviluppate. Questo è avvenuto man mano che i bisogni elementari (bisogni fisiologici e bisogni di sicurezza), per soddisfare i quali vi è abbondanza di beni, venivano soddisfatti, e si passava alla domanda di beni che sono necessariamente insufficienti a soddisfare la domanda di tutti. Alla fine degli anni cinquanta si stava cominciando a diventare consapevoli del fatto che alcuni paesi erano entrati in uno "stadio" completamente nuovo e venivano posti alcuni timidi interrogativi su ciò che sarebbe potuto accadere e sulle alternative che si delineavano. Il mutamento, come si è detto, è di difficile comprensione. Si percepisce il nuovo stato prodotto dal mutamento, ma non il passaggio; si trasferisce anzi per "proiezione" (cfr. pg. 167) la percezione del nuovo stato al passato.

Ciò induce a riesaminare la frattura analizzata nel capp. I e II. L'ammissione dello spostamento delle preferenze ci aveva portato a considerare delle oscillazioni nei "consumi", fondate sulla *delusione*. Ma si è anche visto che la delusione implica apprendimento soltanto se esistono solide salvaguardie contro il rigetto delle immagini della realtà passate (e contro il rigetto delle inferenze tratte da queste immagini e dei messaggi che informano dell'insuccesso); salvaguardie inesistenti in questo caso. Quindi, le oscillazioni in quanto tali non corrispondono ad apprendimento, tanto più —come si è visto— che nel passaggio da una categoria di "consumi" all'altra (soprattutto dal consumo privato all'azione politica, che può essere essa stessa in questo caso parzialmente equiparata al consumo) interviene l'ideologia ("idologia") e non il confronto fondato sulla massimizzazione neo-classica. Trasferendo questo tipo di analisi fenomenologica e tipologica alla realtà storica, vediamo incontrarsi ciò che ho definito depressione sociale (v. T. E. M./ Altre Quest. di met., III, par. 10) e privatizzazione. La privatizzazione comporta depressione sociale perché corrisponde ad un ritiro della disponibilità, simpatia, collabo-

razione umana che prima si era capaci di dare –corrisponde, per dir così, ad una preferenza per la liquidità nella sfera della solidarietà.

2. L'alternativa agli eccessi, come si sa, è il senso del limite, che può diventare altrettanto unilaterale. È sempre avvenuto che i periodi di entusiasmo o di fanatismo o di surriscaldamento emotivo siano seguiti da prolungate fasi di stanchezza. Dopo la Gloriosa Rivoluzione c'è lo scetticismo di Locke e di Hume. Dopo la Rivoluzione francese c'è la Restaurazione. Dopo il Risorgimento ci sono Lanza e Minghetti. Gli anni successivi al periodo 1969-78 –che, sia pure con cadenze diverse, fu segnato da un'esaltazione collettiva in gran parte del mondo– vennero subito battezzati come anni del “riflusso”. Alle esagerate attese di una rifondazione *ab imo* dell'umanità seguì una reazione in senso opposto, segnata da sfiducia, malessere, programmi minimi, perfino condanna dell'idea di progresso.

Ma cosa può significare mantenere le spinte al cambiamento all'interno di un campo delle limitazioni? Il fatto che, per tanti anni dopo la contestazione, si sia parlato di limiti, rende interessante un confronto fra due diversi modi di intendere le limitazioni in questione. Per molto tempo si sono discusse, spesso insieme –come se avessero costituito un'unica posizione–, le idee di Isaiah Berlin e Karl Popper. Era la concezione negativa della libertà che veniva accettata come una necessaria doccia fredda dopo i bollori rivoluzionari. Si ammetteva finalmente che, se si vuole evitare che la società diventi una jungla, la libertà deve essere vista *anche* come un problema di regole e di procedure, che vanno rispettate e fatte rispettare, anche se sono meno eccitanti dei poderosi slanci collettivi. Secondo Berlin, esistono troppe tendenze e principi in conflitto reciproco, perché la libertà possa essere intesa come qualcosa di più di un insieme di regole di convivenza che impediscano abusi e sopraffazioni ma che, per il resto, lascino ciascuno libero di fare ciò che preferisce. Una concezione positiva della libertà difficilmente riuscirebbe ad evitare il pericolo totalitario. Anche Popper si preoccupava di questo pericolo, ma era soprattutto interessato a confutare lo “storicismo” che scredita l'azione umana volontaria, il pragmatismo e il metodo per prova ed errore. Secondo Popper, a questa filosofia che vede l'essere umano dominato da una presunta necessità storica, interpretata da una “legge” del movimento storico (p. es., la lotta fra nazioni, la lotta di classe), bisogna contrapporre un'ingegneria sociale gradualistica. A Berlin si può obiettare che può esi-

stere una libertà positiva la quale, pur essendo perfettamente rispettosa delle garanzie democratiche, non confini l'individuo allo spazio garantito, ma tale da poter anche essere gelido e vuoto, della libertà negativa. Obiezioni sono possibili anche nei confronti della posizione di Popper. Ingegneria sociale gradualistica significa che il progresso può consistere soltanto nell'affrontare uno per volta, e con sufficienti garanzie, i problemi che si presentano. Esso non può consistere in un eccitante slancio in avanti, ma nello sforzo di sradicare pazientemente e costantemente mali ben riconosciuti: un po' come disboscare la jungla intorno ad un campo base, prima in una piccola area, poi in un'altra. Occorre cercare un'area di contatto fra questa moderazione –di cui è necessario imparare ad apprezzare tutto il valore– e l'utopia. L'ingegnere gradualista non si può permettere di ignorare certe categorie di aspirazioni umane, certe descrizioni del bene, se vuole che la sua azione abbia senso. “Popper sarebbe probabilmente l'ultimo –ha scritto Edward Goodman– ad essere insensibile all'argomento secondo cui l'ingegnere sociale gradualista dovrebbe selezionare il suo bersaglio (*target*) con riferimento ai criteri offerti da questi obiettivi, purché naturalmente, egli direbbe, l'ingegnere sociale fosse conscio delle sue proprie limitazioni e fosse criticamente consapevole che la sua interpretazione degli *standards* usati richiede correzione e aggiustamento alla luce di una nuova esperienza morale e pratica: p. es., di ogni conseguenza non voluta che le sue azioni ben intenzionate non avevano previsto.”¹ A questa posizione, che possiamo definire idealismo razionale o utopia realistica, si giunge seguendo due strade. Prima di tutto, ci si deve proporre di aggiornare le tradizioni liberale, socialista e cristiana ai temi più recenti posti dalla modernità: dalle concentrazioni industriali agli interventi statali, dall'“alienazione” alla globalizzazione, dall'accelerazione dell'economia alla finanziarizzazione. In secondo luogo, bisogna sviluppare una critica di tale modernità. Vi è una libertà –come ha osservato ancora Goodman– “del giardino davanti alla casa” ed una libertà “del giardino dietro la casa”. La prima è la sfera pubblica della libertà: è la libertà che si esprime nell'adempimento dei doveri di cittadino, di lavoratore e di membro di una famiglia e tende ad esaurire l'intera sfera della libertà; alla libertà in un senso più personale viene

¹ E. GOODMAN, 1975, pg. 122.

lasciato soltanto lo spazio del “giardino dietro la casa”, vale a dire un margine per l’inventiva e l’eccentricità².

La critica della modernità si è presentata per lo più come una posizione senza speranza. Essa ha quasi sempre assunto di doversi opporre ad un potere monolitico in cui è impossibile far breccia. Ha proceduto quasi sempre per contrapposizioni: pensiero positivo o pensiero negativo (Marcuse), prassi o teoria (Adorno), avere o essere (Fromm), “normalizzazione” o liberazione (Foucault) etc., etc. L’idealismo razionale, che cerca un’area di contatto fra gradualismo e utopia, fa invece emergere la critica della modernità da un’analisi di contraddizioni specifiche ed evidenti di quest’ultima, fra cui cruciale quella di alimentare speranze di auto-compimento individuale che non è in grado di soddisfare. Mentre la critica prevalente della modernità, partendo da premesse che Popper chiamava “olistiche”, trova spesso sbocco in prospettive apocalittiche, una critica valida deve mostrare possibili vie d’uscita³.

3. Verità, mezzi materiali sufficienti per soddisfare i bisogni umani, valida cooperazione e integrità individuale, costituiscono condizioni di cui si possono valutare la compatibilità reciproca e la reciproca conciliazione. “La regola della proporzione è la misura di una vita sana e civilizzata.”⁴ Quando i confini del campo sono in proporzione reciproca, le attività al suo interno sono variate e composte di tratti liberamente scelti dalle caratteristiche ben sviluppate di ciascun confine e l’insieme complessivo delle attività rappresenta un’entità ben bilanciata. Lo sforzo di costruzione della personalità deve essere dunque mantenuto all’interno del campo delle limitazioni umane. Deve essere riconosciuta l’importanza della progettazione come esperienza che costruisce la personalità, ma solo a patto che siano rispettate tali proporzioni. Anche Marx aveva attribuito rilevanza al momento del progetto; ma la posizione di Marx riguardo alla libertà nell’attività e nell’organizzazione del lavoro presentava delle incoerenze. Egli riteneva che la vera libertà si potesse raggiungere soltanto attraverso un rovesciamento dialettico. Spinta all’estremo, la produzione sociale di massa, attraverso la rivoluzione, si sarebbe trasformata nel compimento dell’essenziale “natura umana”: il mondo della

² *Op. cit.*, cap. V.

³ Su Adorno e Foucault, cfr. A. TOURAINE, 1993, pp. 181-206.

⁴ E. GOODMAN, 1975, pg. 123.

totale necessità si sarebbe convertito nel mondo della piena libertà. Bisogna rifarsi piuttosto ad una posizione che scopra un uso creativo, una trasformazione creativa della necessità in libertà. Una libertà ideale intesa come assenza di necessità, un mondo in cui le macchine svolgessero per gli uomini tutti i compiti affidati agli schiavi nell'antichità (ed altri ancora), non è una buona utopia, perché non resta dentro i confini del campo delle limitazioni; non garantisce che conoscenza, immaginazione, abilità e giudizio vengano usati insieme tanto nella formazione che nella esecuzione di un progetto, mentre si tratta di sviluppare la capacità di formare immagini di intenzioni e progetti che precedano l'azione provvista di scopo, nel senso accennato prima parlando di un campo delle limitazioni, e, quindi, di dare concretezza a tali intenzioni e progetti. Comprendendo il proprio rapporto con le strutture l'individuo deve imparare a trasformarle, senza mai dimenticare i limiti che dipendono dall'ambiguità umana. Deve sentirsi parte di una creazione collettiva, senza mai degradarsi in quanto persona, anzi cercando sempre criticamente il punto di giunzione fra tale partecipazione e la sua formazione in quanto persona.

4. Esiste un saggio di Hirschman dell'85 (v. anche T. E. – M. / Altre Questioni di metodo, III) in cui questo autore ha mostrato di distaccarsi più radicalmente dalla matrice neo-classica che non nei suoi studi precedenti. Occuparsene ora può aiutare a comprendere qual è la natura delle difficoltà, per l'economia, nel passare ad un concetto di sviluppo umano. Contraddicendo le sue opere precedenti che in quel capitolo abbiamo esaminato, Hirschman ammette, nel saggio in questione, che gli interessi sono soltanto una sottoclasse delle passioni. “Già Adam Smith aveva usato i due concetti congiuntamente, come se fossero intercambiabili. Anche se nel XIX secolo divenne del tutto chiaro che il desiderio di accumulare ricchezza era tutto fuorché la ‘calma passione’ concettualizzata e celebrata dai filosofi scozzesi del XVIII secolo, non si tornò mai più alla vecchia distinzione tra gli interessi e le passioni o tra passioni miti e passioni selvagge. Ciò forse accadde perché il far denaro era stato identificato una volta per tutte con il concetto di interesse e tutte le forme assunte da questa attività, per quanto passionali o irrazionali, erano automaticamente classificate come azioni motivate dall'interesse. Quando fecero la loro comparsa nuove forme di accumulazione e i primi impressionanti imperi industriali o finanziari, si introdussero nuovi concetti. Schumpeter (1951 [1911]) celebrò l'iniziativa e l'intuizione degli imprenditori. Keynes par-

lò degli *'animals spirits'* dei capitalisti. Ma questi concetti non erano enucleati in contrapposizione alla nozione tradizionale dell'interesse, di cui, semmai, erano ritenuti una delle manifestazioni. In questo modo gli interessi vennero a ricoprire l'intera gamma delle azioni umane, da quelle più grettamente egocentriche a quelle mosse da sacrificio altruistico, da quelle fondate su un calcolo prudente a quelle mosse da incontrollabili passioni. Alla fine dei conti, l'interesse si trovò ad essere il motore di tutto ciò che la gente fa o desidera fare⁵. In questo modo, il fatto di spiegare con l'interesse l'azione diventava una vuota tautologia⁶, e l'interesse non appariva più come una alternativa alla passione, ma piuttosto una sua sottoclasse, anche se lo scopo era quello di giungere ad un linguaggio quanto più neutro possibile.

La scienza economica orientata verso il positivismo fece a meno perfino di termini come utilità e valore, sostituendoli con quelli di "preferenza rivelata" o di "massimizzazione vincolata". L'interesse veniva rimpiazzato da altri neologismi, ancora più neutri e incolori, senza che per questo si rompesse l'antico legame con l'utilitarismo e con le sue aporie. Ed è questo il punto che Hirschman manca di approfondire nonostante che su di esso esistano, fra l'altro, gli importanti studi di Myrdal e di Streeten da molti anni.

5. Le forze interne della crescita sono state esaminate abbastanza dettagliatamente (v. Tema d'analisi T. E. – Revisione del paradigma). Le ipotesi che sono state sottoposte a verifica sono state le seguenti: 1) se sia possibile mettere al centro dell'analisi il concetto di divisione del lavoro; 2) se sia possibile attribuire un carattere intrinsecamente cumulativo alla divisione del lavoro; 3) se si possa parlare di un'"accelerazione" dell'economia connessa a tale divisione cumulativa del lavoro.

I risultati dell'indagine sono stati i seguenti:

1) il processo avviato dalla prima "rivoluzione" industriale ed ancora in corso non può essere interpretato mediante il riferimento ad aggiusta-

⁵ A. O. HIRSCHMAN, 1987, pg. 65.

⁶ *Op. cit.* L'allargamento del campo di applicazione del concetto di interesse avvenne, secondo Hirschman, con l'*Essay on Government* (1820) di James Mill. Questa dilatazione offrì un varco al secco attacco di Macauley sulla *Edinburgh Review* (1829), in cui si denunciava la vacuità della teoria di Mill: seguire il proprio interesse, "vuol dire soltanto che gli uomini, se possono, faranno quel che loro aggrada ... è ... sciocco attribuire la benché minima importanza ad una proposizione che, una volta interpretata, significa solamente che un uomo preferisce fare ciò che preferisce fare"; A. O. HIRSCHMAN, 1987, pg. 63 e, inoltre, pg. 65.

menti reciproci fra domanda e offerta, ma dal continuo spostamento di fattori limitanti (nell'energia, nei trasporti, nelle tecniche produttive, nella formazione della mano d'opera, nelle capacità di decisione pubbliche e private, nel controllo dei mercati e delle materie prime, etc.). Il capitalismo è stato caratterizzato da un succedersi di ondate innovative, generate in gran parte dal seno stesso del processo economico. Ogni nuova ondata ha spostato altri fattori limitanti. Questo processo viene trasferito sul piano analitico da una versione particolare del concetto di economie esterne, viste come *trait d'union* fra singole unità e strutture. Le crescenti innovazioni significano per le imprese la possibilità di operare in ambienti provvisti di un'abbondanza crescente di economie esterne.

2) l'introduzione di questi concetti consente di avviare un esame unificato di mercati, strutture e crescita. Ne risultano "spazi" eterogenei di concorrenza imperfetta in cui differenziazione strutturale, innovazioni e crescita aggregata si sostengono a vicenda. La crescita è polarizzata benché esistano itinerari "privilegiati" di propagazione. Cadono in questo modo i fondamenti della teoria economica: teoria dei prezzi, teoria della distribuzione, teoria del commercio internazionale, teoria della concorrenza.

3) un rapporto fra *input* e *output* di economie esterne permette di esprimere la relazione di un investimento con la struttura. Quanto più grande è l'*output* di economie esterne, tanto maggiore è l'influenza esercitata; quanto più grande è l'*input*, tanto maggiore è quella ricevuta.

4) attraverso l'indicatore rappresentato dalle economie esterne (unitamente ad altri indicatori più tradizionali come il moltiplicatore keynesiano e l'acceleratore di Clark) è possibile studiare l'effetto di accelerazione che un investimento esercita su una economia ed anche il suo effetto sulla divisione del lavoro. Risulta confermata l'ipotesi di una divisione cumulativa del lavoro.

Lo studio delle forze interne della crescita mostra all'opera dei meccanismi impersonali di cui bisognerebbe stabilire il rapporto con l'elemento personale. Tutto questo mostra un quadro dell'economia molto più lontano dal modello neo-classico di quanto Hirschman sia disposto a concedere. Ma prima di tornare su questo argomento è opportuna anche un'altra ricapitolazione.

6. È stato realizzato un metodo (v. I-III e inoltre T. E. M. / Altre Quest., III) per mettere in relazione le idee economiche con le generiche

idee sociali. Il problema ha presentato due aspetti: uno è stato quello di giungere ad una critica “immanente” di alcune delle più tipiche idee economiche ai due poli opposti della “contestazione” e del “riflusso”; l’altro è stato quello di enucleare, coerentemente con le premesse di valore di chi scrive, quanto vi può essere di accettabile nei “valori” presenti nel flusso delle idee sociali. Come si è osservato, le idee economiche non possono prendere realmente forma se non come razionalizzazione delle tensioni politiche; e bisogna anche che tale razionalizzazione sia valida ed imprima eventualmente un diverso indirizzo alle tensioni. Ma le tensioni politiche da interpretare hanno presentato nel nostro caso particolari complicazioni, poiché esse sono attraversate da una frattura di cui si è poco o nulla consapevoli. Si è scelta dunque la strada di tentare di “togliere la rimozione”, in base al principio che le intense trasformazioni provocano discontinuità particolarmente forti che cancellano perfino il ricordo della situazione di partenza. Per questo il tentativo di ricostruzione e di controllo critico delle idee sociali ha preso le mosse da quella che è stata identificata come una frattura. Si è riproposto il tema dell’ideologia. Si può distinguere fra ideologia in senso derogatorio e ideologia in senso positivo, o almeno accettabile. L’ideologia, intesa nel primo senso (o “idologia”) si identifica soprattutto con l’utilizzazione impropria delle legittime o almeno comprensibili ideologie di difesa di gruppi effettivamente marginali o oppressi. Tale utilizzazione impropria (fortemente mediata dagli “intellettuali”) è stata considerata il passaggio cruciale verso ciò che è stato definito lo sbocco abortivo del movimento al Nord.

In base a questa analisi, si è formulata l’ipotesi che vi sia stata una interruzione in un processo di trasformazione dei valori e che tale interruzione abbia prodotto effetti degenerativi (v. I e II).

Il tema che emerge dal suddetto esame delle idee sociali è quello dell’alienazione, intesa soprattutto come modellamento della società e della personalità di base sui bisogni della produzione. Si ritiene solitamente che questo tema riguardi la sociologia, la psicologia sociale, la psicanalisi o la filosofia. Come ulteriore passaggio cercherò di dimostrare ch’esso è invece uno sbocco obbligato per l’analisi economica.

7. Hirschman asserisce che non vi furono in economia concetti enucleati in contrapposizione al concetto tradizionale di interesse. E menziona, a riprova, l’imprenditore-innovatore di Schumpeter che di quel concetto rappresenterebbe soltanto una diluizione o manifestazione. Questa affermazione appare poco fondata. Non pare vi siano dubbi che anche per

Hirschman l'espressione analitica del concetto di interesse sia il c. d. "calcolo economico". Ora, nelle due opere teoriche più importanti di Schumpeter il calcolo economico compare soltanto per interpretare le decisioni di *routine*, che sono ripetitive, e non l'innovazione perché i dati su cui questa è fondata in gran parte non esistono prima che essa sia intrapresa. L'utilitarismo neo-classico permane dunque soltanto nella forma del flusso circolare, che ha la funzione di consentire di interpretare l'innovazione quale "reazione di risposta"⁷. È degno di rilievo il fatto che il comportamento innovativo sia considerato contrapposto all'*homo oeconomicus* neo-classico: questo razionale, l'altro volitivo; l'uno ripetitivo, l'altro volto al futuro; l'uno tranquillo, l'altro eventualmente tempestoso. È sufficiente sostituire agli innovatori le più neutre innovazioni per poter ricavare da Schumpeter una "mesoeconomia" dinamica, vale a dire una analisi dei settori trainanti lungo la fase espansiva di ciascuna onda ciclica e considerare le onde come un movimento complessivamente ascendente secondo il modello ciclo-*trend*. Tutto questo permette di riconoscere che vi è un risultato netto dopo ogni onda ciclica che, a partire dalla seconda, va a sommarsi al risultato netto precedente (v. T. E. – Verso un nuovo paradigma dell'economia)

Il livello di bisogni considerato dall'utilitarismo è quello dei bisogni più elementari. È al livello dei bisogni fisiologici e dei bisogni di sicurezza che il comportamento umano si può ritenere approssimativamente descritto da un confronto fra piaceri e pene, sebbene questo confronto non prenda la forma del calcolo economico neo-classico. La mancanza di cibo, per es., è certo avvertita come una pena e l'alimentazione dà un piacere quasi esattamente percepibile. Se si eccettuano i confronti interpersonali di reddito (non ammessi del resto da molti utilitaristi), l'utilità marginale del reddito sarebbe secondo l'utilitarismo costante: in altre parole, il più è sempre meglio del meno. Fece scandalo nel 1958 *The Affluent Society* di J. K. Galbraith che assumeva, non solo nei confronti fra il ricco e il povero, ma anche in assoluto una utilità marginale del reddito decrescente. I bisogni più elevati sono "ridotti" dall'utilitarismo a quelli più elementari. Osservava Pasquale Saraceno in uno scritto del '62: "Uno sviluppo più equilibrato dei vari ordini di bisogni potrebbe ... risolversi non solo in un più razionale utilizzo delle risorse che la società riesce a produrre, ma addirittura in un minor interesse a perseguire l'aumento del-

⁷ J. A. SCHUMPETER, 1977, capp. 2-3.

la produzione in tutti quei casi in cui tale aumento venga a creare una difficoltà al progredire delle forme di vita di una società o addirittura un loro scadimento ... Se permane l'incapacità dimostrata fino ad oggi dall'uomo di costruire sistemi sociali capaci di esprimere la gerarchia dei propri bisogni e di dare ad essi il dovuto appagamento, il frutto della maggiore efficienza conseguita nei processi di produzione andrebbe in gran parte disperso a motivo dell'irrazionale utilizzo del reddito; di un reddito, ripetiamo, che si può anche supporre equamente distribuito tra i fattori che hanno concorso a produrlo.”⁸ Era il tema delle delusioni e frustrazioni della crescita, trattato con molti anni di anticipo. Si ammetteva che il passaggio ad uno stadio più elevato di produzione e di consumo potesse dar luogo a problemi di un nuovo tipo.

Il libro di Hirsch del '76 già menzionato affrontava analiticamente questo argomento. Secondo Hirsch la scarsità di consumo è di tipo sociale quando “la domanda di consumo è concentrata su particolari beni e servizi la cui offerta assoluta è limitata non da fattori fisici, ma sociali, compresa la soddisfazione generata dalla scarsità in quanto tale. Tali limiti sociali esistono nel senso che un aumento nella disponibilità fisica di questi beni e servizi, in termini assoluti o in rapporto a grandezze come la popolazione o lo spazio fisico, modifica le loro caratteristiche in modo tale che una data quantità di fruizione genera una soddisfazione minore.”⁹ Un esempio è il caso del terreno adibito a usi non produttivi. Poiché l'offerta di paesaggio naturale è fissa, l'allargarsi della domanda in seguito alla crescita economica darà luogo ad un equivalente di un processo d'asta in cui salirà il prezzo relativo e quindi il valore capitalizzato del bene che ne sta alla base; e poiché questo si riferisce a ricchezza già esistente, ci si può attendere che conduca ad un aumento della sua concentrazione: che è esattamente il contrario del risultato atteso. La migliore distribuzione del reddito, nel corso della crescita, portando a maggiori richieste simultanee di terreni panoramici, non implicherà una migliore ripartizione di questi poiché ne farà salire il prezzo arricchendo i possessori iniziali di tali beni, presumibilmente già più ricchi. Un altro esempio fatto da Hirsch era quello dell'espansione suburbana. Le “attrattive del vivere suburbano incentivano gli abitanti della città e insieme quelli della cam-

⁸ P. SARACENO, 1968, pg. 508.

⁹ F. HIRSCH, 1981, pg. 30. Degli spunti anticipatori si trovano in E. BENEDETTI, 1971. Cfr. con quanto si è detto nel cap. XII (par. 5) circa la propagazione dell'innovazione in seguito alla redistribuzione del reddito.

pagna a trasferirsi nei sobborghi. Questo processo di trasferimento muterà a sua volta le caratteristiche della vita suburbana, all'inizio a suo beneficio netto, ma, oltre un certo punto, a suo danno ... Nella pratica, il mutato rapporto verso l'esterno metterà di per sé in azione dei cambiamenti interni, principalmente un aumento del prezzo dei terreni, col conseguente incremento della densità abitativa, e un'espansione dello sviluppo commerciale e industriale. Le scelte individuali, fatte ciascuna separatamente e quindi senza tener conto per forza di cose della reciproca interazione, si combinano con conseguenze sociali distruttive. Queste conseguenze sono distruttive nel senso che producono per gli individui interessati un risultato peggiore di quello che si sarebbe potuto ottenere coordinando le scelte individuali con qualche metodo che tenesse conto della mutua interazione ... Il sobborgo creato come rifugio dalla città, viene trasformato dai rifugiati che esso attira. Possiamo notare incidentalmente che questo stesso processo, in cui la partecipazione a una attività ne modifica la forma, avviene essenzialmente nel turismo. 'Il turista, nella sua ricerca di qualcosa di diverso, erode e distrugge inevitabilmente tale diversità proprio godendola.'¹⁰ Un terzo esempio proposto da Hirsch era quello della selezione per i posti di comando. Ci si può aspettare che un aumento della domanda effettiva di posti di lavoro superiori accompagni la crescita del settore materiale che serve per soddisfare i bisogni fisiologici e i bisogni di sicurezza, dal momento che, una volta appagati i bisogni materiali, le persone sono più propense a impiegare una quantità maggiore di risorse per migliorare la loro situazione lavorativa. Ma, intanto, un'espansione nella "produzione" di titoli scolastici ridurrà di per sé le informazioni trasmesse dai singoli titoli in questione. In altre parole, il valore distintivo dei titoli di studio diminuisce con la loro diffusione. "Nella misura in cui l'istruzione trasmette informazioni sulla capacità *relativa*, innata o acquisita, dell'individuo che ne ha usufruito, una dose maggiore di istruzione per tutti lascia ciascuno al medesimo posto. In linea di principio, il *test* della capacità relativa si sarebbe potuto effettuare anche a un livello generale più basso: incrementando il grado di intensità della concorrenza per i titoli scolastici, si assorbono semplicemente delle risorse educative senza aumentare la produttività di chi vince la concorrenza. All'interno di questo modello, il titolo più elevato di una persona svaluta il contenuto di informazioni riguardanti un'altra persona. Ci tro-

¹⁰ *Op. cit.*, pp. 41-45; pp. 46-47.

viamo di nuovo nel caso in cui tutti i componenti della folla stanno sulla punta dei piedi e nessuno ci vede meglio. Eppure, all'inizio del processo, alcune persone riescono ad ottenere una visuale migliore mettendosi sulla punta dei piedi, e le altre sono costrette ad imitarle per mantenere la loro posizione. Se tutte fanno come loro, o per riuscire a vedere tra la folla o per cercare un impiego come gli altri studenti, ciascuna spende una quota maggiore di risorse e finisce col ritrovarsi nella posizione di prima.”¹¹

Come si è detto, vi è anche una soddisfazione derivante dalla scarsità stessa, in quanto tale. È questo il caso della scarsità sociale *pura* (per es. snobismo nell'arte, elementi di moda nell'antiquariato). In questo caso il valore di scarsità di dati oggetti o simboli deriva unicamente dal fatto che sono ricercati. La soddisfazione è ricavata solo dalla posizione relativa: perché si è davanti o perché gli altri sono dietro. Il potere su beni e servizi particolari in periodi e condizioni particolari diventa *status symbol*, perché entrano in gioco moventi psicologici del tipo dell'invidia, dell'emulazione, della superbia. Laddove l'unica o la principale fonte di soddisfazione deriva dal simbolo anziché dalla sostanza, ecco che si può parlare di scarsità sociale pura¹².

8. Secondo questa linea di pensiero i bisogni sono soggetti a modificazioni e risultano ben più complessi dei neutri concetti di preferenza rivelata o di massimizzazione vincolata cui la teoria neo-classica ha ridotto, come si è visto, gli interessi. Vediamo qui una particolare area di applicazione della divisione cumulativa ed accelerata del lavoro¹³. (v. T. E. Revisione paradigma) Per confutare l'arbitrario postulato neo-classico della “sovranità del consumatore”, economisti come Galbraith, Baran e Sweezy e lo stesso Hirsch hanno insistito sulla relazione opposta, cioè sulla “sovranità del produttore”. Ma in un contesto dinamico non vi è bisogno di vedere una relazione a senso unico: la produzione influenza il consumo e il consumo influenza la produzione. Nel considerare le oscillazioni dalla sfera privata a quella politica, e viceversa, si vede la mutevolezza delle preferenze a causa dell'elemento della delusione, ignorato

¹¹ *Op. cit.*, pg. 57.

¹² *Op. cit.*, pp. 30-31. Tutto questo viene integrato da quanto si è già detto circa la cultura del narcisismo (cap. IX, par. 1 e cap. X, par. 2).

¹³ Le gare posizionali sono certamente connesse (in un rapporto di mutua dipendenza) con le mode e con l'accelerazione degli stili di vita; e queste con la divisione cumulativa ed accelerata del lavoro.

dalla teoria economica; ma si vede anche che la delusione di per se stessa non comporta quasi mai apprendimento (v. T. E. M., III). L'analisi di Hirsch, come si è appena visto, conferma questa posizione. Reintrodurre l'influenza dei consumatori sulla produzione non significa, dunque, in alcun modo tornare alla teoria neo-classica, che assume invece la completa razionalità (con l'eccezione della scuola austriaca, che però non è in grado di definire la razionalità limitata).

Per mostrare come lo studio dell'alienazione sia uno sbocco obbligato dell'analisi economica, esamineremo ora come il concetto di scarsità sociale porti a quello di concorrenza posizionale e come l'ammissione di una scarsità sociale "pura" porti a una tendenza all'"innovazione pura", che è appunto l'alienazione.

Sulla base degli esempi fatti è possibile mettere a fuoco un concetto di concorrenza "posizionale", col che si intende la concorrenza che avviene fondamentalmente per una posizione più elevata all'interno di una qualche gerarchia esplicita o implicita, e che quindi frutta talvolta guadagni per alcuni solo a prezzo di perdite per altri e nella maggioranza dei casi guadagni per nessuno. La concorrenza posizionale è soggetta a diventare un gioco a somma negativa. "La scelta che si presenta all'individuo in una transazione di mercato o di tipo assimilabile nel settore posizionale, in un contesto di crescita materiale, appare sempre più interessante di quanto essa si riveli dopo che altri hanno esercitato la scelta." L'affollamento quando non determina aumenti proibitivi dei prezzi dà luogo ad un peggioramento decisivo della qualità dei beni richiesti. Si moltiplicano i beni difensivi, che non danno un beneficio di per sé ma servono a prevenire dei mali (come le casseforti antifurto o le porte blindate). Una parte considerevole dei bisogni sono indotti dalla stessa concorrenza posizionale, come si vede dall'espansione del settore dei servizi (trasporti, apparato pubblico, istruzione, attività ricreative, finanza, consulenze, assistenza, supervisioni, transazioni varie per comporre conflitti) che riflette nuovi bisogni direttamente collegati con le modificazioni che la crescita ha comportato, secondo il modello dell'investimento indotto che sposta i fattori limitanti e mette in relazione mercati, strutture e crescita nel tipo di modello di sviluppo che stiamo criticando (v. T. E. Rev. Parad.). Lo stesso accade per molti bisogni soddisfatti da oggetti fisici. Le misure statistiche del consumo e del prodotto economico diventano esagerate non solo perché non tengono conto di svariati danni apportati all'ambiente, ma anche perché trascurano l'aumento del consumo intermedio af-

frontato dagli individui nel loro tentativo di assicurarsi le soddisfazioni che cercano nel settore posizionale¹⁴.

9. In un suo libro sulle donne americane, che riscosse molto successo all'inizio degli anni sessanta, Betty Friedan osservava: "Se ... l'impulso umano fondamentale non è la spinta verso il piacere o la soddisfazione dei bisogni biologici, ma il bisogno di maturare e di realizzare il proprio potenziale, le loro giornate piene di agi, vuote, prive di scopo, sono indubbiamente la causa di un terrore senza nome. In nome della femminilità hanno evitato le scelte che gli avrebbero dato un fine personale, il sentimento del loro essere. Infatti, come dicono gli esistenzialisti, i valori della vita non si creano mai automaticamente. 'L'individuo umano può smarrire il suo essere per scelta, come non può fare un albero o una pietra ...'"¹⁵. La Friedan si rifaceva agli studi sulla gerarchia dei bisogni cui si è già accennato. "Solo di recente abbiamo accettato il fatto che c'è una scala evolutiva o una gerarchia di bisogni nell'uomo (e perciò nella donna), che va da quelli solitamente chiamati istinti perché comuni anche agli animali, a quelli che sorgono a uno stadio più avanzato dello sviluppo umano. Questi ultimi, il bisogno di sapere, quello di autorealizzarsi, sono in senso umano istintivi quanto le esigenze di cibo, di sfogo sessuale, di sopravvivenza comuni anche agli altri animali. Il loro manifestarsi sembra presupporre la soddisfazione dei bisogni fisiologici. Chi è estremamente affamato non ha altro interesse che il cibo. Le capacità che non servono alla soddisfazione della fame vengono spinte da parte. 'Ma che cosa accade ai desideri dell'uomo quando c'è abbondanza di cibo ed egli può saziarsene'? Immediatamente altri (e più alti) bisogni emergeranno e saranno questi, piuttosto che le brame fisiologiche, a dominare l'organismo. In un certo senso questa gerarchia di bisogni che si sviluppa, si allontana sempre di più dal livello fisiologico dipendente dall'ambiente materiale, e tende verso un livello relativamente indipendente dall'ambiente, sempre più autodeterminato."¹⁶ Può essere interessante notare che la teoria economica avrebbe potuto prendere ben altro indirizzo, e non finire nelle attuali sabbie mobili, perché questo concetto era stato esposto dal poco più che ventenne Ferdinando Galiani, con parole simili, nel suo trat-

¹⁴ *Op. cit.*, specialmente capp. III e IV.

¹⁵ B. FRIEDAN, 1964, pg. 307.

¹⁶ *Op. cit.*, pg. 308.

tato *Della moneta*, nel 1751: “Utile è tutto quello che produce un vero piacere, cioè appaga lo stimolo d’una passione. Or le nostre passioni non sono già solamente il desiderio di mangiare, di bere, di dormire. Sono queste solamente le prime, soddisfatte le quali, altre ugualmente forti ne sorgono. Perché l’uomo è così costituito che, appena acquetato che egli ha un desio, un altro ne spunta, che sempre con forza uguale al primo lo stimola; e così perpetuamente è tenuto in movimento, né mai giunge a potersi intieramente soddisfare. Perciò è falso che le sole cose utili siano quelle che a’ primi bisogni della vita si richieggono: né, fra quel che ci bisogna e quel che no, si può trovare il limite ed i confini; essendo verissimo che, subito che si cessa d’aver bisogno d’una cosa ottenendola, si comincia ad averne d’un’altra desiderandola.”¹⁷ Come si vede, al modo stesso di Galbraith, Hirsch, Friedan e Saraceno, e ben diversamente dalla tradizione economica che da Mandeville, passando attraverso Smith e Ricardo, arriva fino a Arrow e Hayek, Galiani esaminava la natura degli interessi che tale tradizione, per il fatto stesso di ridurli al metro monetario, identifica –nonostante ogni affermazione e magari ogni sforzo in contrario– con i bisogni fisiologici e con i bisogni di sicurezza. Galiani affrontava con chiarezza la questione della concorrenza posizionale: “Ma fra tutte le passioni, che appariscono nell’animo umano, quando sono soddisfatte quelle che ci sono comuni coi bruti e che alla conservazione dell’individuo o delle spezie sono determinate, niuna è più veemente e forte a muover l’uomo quanto il disio di distinguersi e d’essere superiore fra gli altri. Questa essendo primogenita dell’amor proprio, quanto è a dire del principio di azione che è in noi, supera ogni altra passione, e fa che quelle cose, che giovano a soddisfarla, hanno il massimo valore, sottoponendosi all’acquisto loro ogni altro piacere e spesso la sicurezza della vita stessa.”¹⁸ Certo, al tempo di Galiani, la concorrenza posizionale riguardava soltanto poche persone. Storicamente, tutta l’umanità si è battuta per la propria sopravvivenza materiale: per soddisfare i bisogni fisiologici e i bisogni di sicurezza (alloggio, lavoro). Ma cosa sarebbe potuto accadere una volta che, almeno per una parte dell’umanità, questo stadio fosse stato raggiunto? Pensatori eminenti come Keynes e Wells considerarono con preoccupazione questa prospettiva. Si immaginava per lo più un periodo di noia prolungata. Queste diagnosi non tenevano conto di tre

¹⁷ F. GALIANI, 1963, pg. 40.

¹⁸ *Op. cit.*, pp. 40-41.

cose: l'interdipendenza mondiale crescente e la rapidità con cui un cambiamento che avviene in un luogo si ripercuote altrove; la rivoluzione culturale nel Terzo Mondo; la possibilità che la politica si trasformasse in un altro genere di consumo. Non fu dunque la noia, ma l'agitarsi collettivo l'inizio del nuovo stadio. Uno degli aspetti della contestazione fu la politica come consumo o spettacolo, che serviva per riempire il tempo dopo le delusioni lasciate dal privato. Non vi è dubbio che, specie in "periferia", la politica in questione abbia potuto presentare momenti di sincerità, di autenticità, sia pure su temi e in modi discutibili. Diverso era il caso di chi sentiva un "bisogno" di rivoluzione, come si sente il bisogno di un nuovo modello di automobile. L'agitarsi collettivo era reso possibile dal fatto che il livello materiale di vita, almeno al Nord, era assicurato. Ma quale doveva essere il livello successivo? Qui sorgono vari problemi. Si parla di solito, in proposito, di auto-realizzazione, uno stato che è più facile enunciare che mettere in pratica. Per metterlo in pratica occorrono condizioni sul lavoro ed un livello di cultura, di creatività che non si presentano facilmente. Ed il risultato è che la gente che entra in questo stadio si dedica quasi sempre alla ricerca di simboli di *status* o di altri beni che hanno la capacità di rappresentare un segno di distinzione dagli altri, restando regolarmente delusa perché vi sono anche molti altri che si dedicano alla stessa ricerca. Si entra così in una zona in cui pochissimi possono vincere e spesso non può vincere nessuno. È la cosiddetta "concorrenza posizionale" di cui si è detto, l'unica realmente esistente al livello del consumo. Nella concorrenza posizionale un bene non è scarso a causa del rapporto tra domanda e offerta, ma soltanto per il fatto che viene desiderato (come un monile o un tipo di cipria). Nella concorrenza posizionale l'incremento dei beni non offre alcuna garanzia di aumento del benessere: certi beni possono essere aumentati soltanto per neutralizzare dei mali dovuti alla stessa crescita: p. es. casseforti e porte blindate per tenere lontani i ladri.

L'incanalamento attraverso il mercato di una proporzione eccessiva di attività individuale, col risultato di rendere indebitamente vasto il settore commerciale della vita, può essere una conseguenza delle delusioni prodotte dai tentativi compiuti di innalzarsi al di sopra dei bisogni di sicurezza. Ha scritto ancora Betty Friedan: "Un uomo può fissarsi su un livello di bisogni inferiore; può confondere o incanalare quelli più alti nei vecchi solchi; e può anche darsi che essi non si manifestino mai in lui. Il progresso che alla fine porta al livello umano più alto può essere facil-

mente bloccato: bloccato dall'insoddisfazione di un bisogno inferiore, come la fame o i desideri sessuali; bloccato anche dall'incanalamento di tutta l'esistenza in questi bisogni inferiori, e dal rifiuto di ammettere che ne esistano di più alti."¹⁹

La concorrenza posizionale non avviene soltanto individualmente, ma anche e soprattutto nella forma degli oligopoli sociali: sono gli oligopoli sociali, imprenditoriali, sindacali, burocratici, professionali, di tutte le categorie che si assicurano una difesa, che si contendono le risorse, spesso distruggendo quello che vorrebbero ottenere.

10. Un tratto tipico del periodo che stiamo vivendo è l'instabilità. Un'esperienza che si svolge nel tempo t diventa il materiale di un'esperienza successiva, ciò che la nutre nel tempo $t+1$, e così via, finché diventa impossibile ricostruire l'intera sequenza. "Il crollo degli orizzonti temporali e l'interesse per l'istantaneità sono nati in parte dall'enfasi posta dalla produzione culturale contemporanea sugli eventi, gli spettacoli, gli *happenings* e le immagini dei *media*. I produttori di cultura hanno imparato a esplorare e usare le nuove tecnologie, i *media* e, recentemente, le possibilità multimediali. L'effetto, tuttavia, è stata una ulteriore sottolineatura delle qualità fuggevoli della vita moderna e persino una celebrazione di tali qualità."²⁰ Nel settore strategico dei *mass media* è dunque comune il proliferare di un'idea dall'altra, di un'opinione dall'altra, di un'informazione dall'altra, senza che ci si preoccupi di controllare l'idea, l'opinione, l'informazione di partenza. Nel contesto dei numerosi cambiamenti nelle tecniche del capitalismo che interagiscono con vari cambiamenti psicologici, i programmi e le prognosi che hanno la maggior probabilità di farsi strada nell'emulsione incessante di *tests*, *referendum*, *media*, sondaggi, *input-output*, reazioni a catena, sono quelli che non disturbano i "valori" e gli atteggiamenti maturati nel nuovo ambiente. Prospera una speculazione finanziaria di tipo nuovo, in cui è comune la compravendita di beni che ancora non esistono (*futures*), di titoli su debiti, e il coordinamento internazionale istantaneo dei flussi finanziari.

"Baudrillard, mai timoroso di esagerare, considera gli Stati Uniti una società così dedita alla velocità, al movimento, alle immagini filmiche e alle soluzioni tecnologiche da aver creato una crisi della logica causale.

¹⁹ B. FRIEDAN, 1964, pg. 308.

²⁰ D. HARVEY, 1993, pg. 80.

La velocità, sostiene, rappresenta ‘il trionfo dell’effetto sulla causa, il trionfo dell’istantaneo sul tempo come profondità, il trionfo della superficie e dell’oggettualità pura sulla profondità del desiderio’.²¹ L’immagine non è meno eccessiva della realtà che cerca di descrivere; ma può aiutare a comprendere il passaggio dalla ricerca di una scarsità sociale “pura”, nel corso delle gare “posizionali”, ad una “innovazione pura”, che è soltanto alienazione.

All’ottimismo proprio degli anni d’incontrastata egemonia degli Stati Uniti, nel “mondo libero”, subentrò il “senso della fine”, la preoccupazione quotidiana di un disastro imminente –a partire dall’inizio degli anni settanta, e soprattutto negli USA. Si diffuse, nell’America del dopo-Vietnam, del dopo-Watergate, la ricerca affannosa di strategie di sopravvivenza personale. L’inclinazione ad una prospettiva apocalittica era, almeno in parte, una conseguenza della accresciuta conflittualità negli USA come altrove: si sa che le opinioni sono per lo più razionalizzazioni di esperienze conflittuali, in tal caso dovute ai cambiamenti, e anche ai successi, del periodo precedente, e causa d’inflazione.

La perdita del senso del tempo storico è stata accompagnata da interruzioni nella catena significativa, dalla difficoltà di formarsi per l’identità personale attraverso una certa unificazione temporale del passato e del futuro con il presente. L’immagine, l’apparenza, lo spettacolo possono essere sentiti con un’intensità resa possibile soltanto dal fatto che sono visti come presenti puri e non collegati. È così che, come nella schizofrenia, l’esperienza si riduce ad un presente divenuto vivido e “materiale” in modo possente, travolgente; ad un mondo che splende di energia allucinatoria²².

²¹ *Op. cit.*, pg. 356.

²² Sul “senso della fine” nell’America del dopo-Vietnam, del dopo-Watergate, cfr. C. LASCH, 1981, cap. I; D. HARVEY, 1993, *passim*, sulla schizofrenia.