

# L'homo oeconomicus

L'assunto antropologico di h o si è cristallizzato e imposto, pressoché universalmente, come oggetto esclusivo di studio della teoria economica. Di derivazione neoclassica, l'immagine di uomo, alla quale il mainstream economico rinvia, è quella di un atomo che agisce in un contesto di interdipendenza con gli altri soggetti, ma risulta tuttavia da esso separato

## 2

- L'economia è nata dal paradigma dell'interesse individuale; l'uomo agisce isolatamente (individualismo assiologico), massimizzando (razionalità strumentale) spesso solo il volume dei beni e servizi consumati. Tutto ciò è dimostrato essere poco lungimirante.
- Non ha una funzione di felicità che dipenda dalle relazioni intessute con i propri simili. Sono gli sciocchi razionali (Sen)

# 3

- L'economia nasce dalla filosofia, dalla filosofia morale, ma se ne è allontanata in maniera radicale.
- Aristotele: vita felice è il fine dell'uomo. Non può essere felice una vita volta solo all'accumulo delle ricchezze: La vita dedita al commercio è qualcosa di contro natura ed è evidente che la ricchezza non è il bene che ricerchiamo; infatti essa solo in vista del guadagno ed è un mezzo per qualcosa d'altro (etica nicomachea)

# 4

- Le scelte etiche hanno un impatto sul comportamento effettivo dell'uomo
- Il bene umano è soprattutto comunitario, secondo Aristotele
- E' il bene comune

# 5

- Walras Pareto Barone e altri cercarono altre basi come la legge gravitazionale nella fisica newtoniana
- Questa legge fondamentale fu trovata dagli economisti nel self-interest o egoismo.
- Emerse anche la distinzione tra economia pura e economia applicata; la prima si è sempre più resa autonoma e ha studiato solo se stessa senza considerare le altre dimensioni della persona.
- L'economista non può compromettersi con giudizi di valore

# 6

- Il dilemma del prigioniero

# 7

- Prima ipotesi: Individualismo, cioè quale scelta sia meglio per me
- Seconda: Strumentalità: l'azione viene posta in essere per massimizzare un risultato distinto dall'azione stessa; il comportamento non ha valore intrinseco.
- Il problema economico è una operazione individuale che si svolge completamente nella mente del singolo agente

# 8

- L'attività economica, sganciata dalla sua componente relazionale, non è più vista come un intreccio di rapporti ma come problema di ottimizzazione individuale di risorse scarse disponibili per usi alternativi
- Razionalità economica=massimizzazione=soggetto agisce sempre per soddisfare i suoi obiettivi, qualsiasi essi siano. La razionalità supera il puro egoismo e si fonda sull'individualismo



# 9

- E' il risultato a guidare l'azione stessa
- Occorre massimizzare la funzione utilità
- La soddisfazione dei bisogni può essere misurata
- Si è poi passati dalla misurazione al confronto. Nasce il concetto di preferibilità. Dal comportamento del consumatore si capisce quali preferenze abbia

# 10

- Il problema che emerge è il rapporto io altro da me.
- L'insocievole socievolezza dell'uomo può essere orientata al bene comune?
- Adam Smith. Cooperazione senza la benevolenza del mercato. Fino a lui l'egoismo era il protagonista dell'economia che veniva guardata con sospetto. Con S. l'interesse individuale non solo non è dannoso ma è addirittura benefico; seguendo il proprio interesse ognuno fa anche il bene della collettività.

# 11

- Testo (pag 11)
- Uomo ha tendenza a trafficare barattare e cambiare una cosa con un'altra
- Ciò è espressione della socievolezza umana; divisione del lavoro e bisogno degli altri
- Il mercato richiede quindi socialità
- Nel mercato rapporti diversi dalle amicizie
- Il mercato ha relazionalità debole; non serve l'amore ma le virtù civili: prudenza e giustizia

# 12

- S. parla di simpatia e fellow feeling cioè del bisogno di trovare corrispondenza di sentimenti col prossimo (pag 13) E' prima di capire ciò che l'uomo fa. E' ciò che l'uomo è
- Però lui scrive La ricchezza delle nazioni non un trattato sul bene comune. Qui non c'è traccia di simpatia
- Della reciprocità, categoria centrale nella sua teoria morale, restano ben poche tracce nella sua teoria economica. Il problema è che i suoi successori hanno solo peggiorato il quadro.

# 13

- Genovesi e l'economia civile: mercato come fraternità
- Anche per G la persona è costitutivamente relazionale
- La socialità è reciprocità: essere soccorsi e soccorrersi (pag 13)
- L'amor proprio e l'amore per gli altri come dimensioni dell'uomo. Non solo socialità ma reciprocità (14)

# 14

- Mercato: rapporti di mutua assistenza non anonime e impersonali
- Parola chiave: fede pubblica che non è la somma delle reputazioni private ma necessita di un amore genuino non strumentale per il bene comune (capitale sociale?); non solo mezzo ma parte della ricchezza di una nazione
- Mercato è parte della società civile e quindi la relazionalità nel mercato non è di natura diversa dalla relazionalità tipica della società civile

# 15

- L'amicizia è sia nel mercato che nella società
- S. : amicizia è rapporto privato elettivo; fiducia è impersonale
- G. sono parte tutte due della relazionalità
- Fede pubblica e sussidiarietà
- Interazioni sociali non sono mezzi ma in se stesse società civile
- Ricchezza non è felicità che deve prevedere sempre l'altro con gratuità e reciprocità (non scontata)

# 16

- Mercato: luogo di socialità e reciprocità, fattore civilizzante dove orientare le passioni al bene comune attraverso la crescita nelle virtù pubbliche
- In tutti questi autori rimane il problema delle istituzioni: mano invisibile? Il bene comune può emergere senza volerlo? Le istituzioni devono surrogare l'assenza di virtù negli individui? Le istituzioni servono per economizzare le virtù



# 17

- Pareto (1896): economia ambito delle scelte nate da azioni logiche rette da razionalità strumentale e anonima. Soggetto è una monade senza porte né finestre. (pag 16)
- Usa le curve di indifferenza con le quali si può conoscere “tutto” del soggetto che quindi può sparire
- Altro autore Wicksteed (1933): cerca di superare l'egoismo come motore (testo 16)

# 18

- La buona intenzione di liberare la scienza economica dall'egoismo ha portato W. ad espellere la relazione non strumentale dal dominio dell'economia: la sfera economica diventa quella caratterizzata dai rapporti puramente anonimi, spersonalizzati e quindi strumentali
- Si crea conflitto tra economia che allarga la torta e lo Stato che la redistribuisce

# 19

- Bentham(1789) e il suo utilitarismo: la felicità diventa utilità e piacere e la pubblica felicità diventa la somma dei piaceri individuali
- L'utilitarismo prende le distanze dall'h. o. smithiano per concentrarsi principalmente sugli assunti antropologici dell'h. o. hobbesiano, in particolare sulla sua passione per l'utile
- B.: le persone sono descritte come in ricerca della felicità-piacere (testo 17)

# 20

- Pilastri della filosofia utilitarista
- 1. consequenzialismo contro deontologismo kantiano o contro l'eudaimonismo aristotelico
- 2. benessere
- 3. come aggregare il benessere? Il bene totale. Nell'orizzonte dell'utilitarismo non c'è spazio per la giustizia
- 4. Non c'è spazio per la giustizia come valore in sé ma solo se rientra nella funzione utilità degli individui

# 21

- Sintesi: emerge progressivamente l'immagine di h. o. atomista, asettica, universale, di individuo razionale in senso strumentale, definitivamente separato dal contesto sociale che lo circonda
- Se la realtà non rispetta la teoria tanto peggio per la realtà
- Le teorie diffuse hanno modificato la realtà
- Soprattutto: cosa è razionale? Bere benzina?

# 22

- Divieto metodologico di occuparsi di altre categorie analitiche
- Economia si sente sotto assedio da parte di altre scienze sociali con meno strumenti matematici.  
Hirschleifer. Economia vera e propria grammatica universale della scienza sociale (1985)
- Possono essere inserite riflessioni su comportamenti strategici e socialmente condizionati?
- La teoria dei giochi: si dimostra che l'uomo ha anche comportamenti non razionali

# 23

- Non si tratta di distruggere ma di ampliare l'h. o.
- Ingredienti: razionalità, scopi, interessi, sentimenti, stati d'animo, motivazioni, valori interiorizzati tramite l'apprendimento
- Economista: cosa si sceglie?
- Altre scienze: perché?

# 24

- Descriviamo il processo decisionale (pag 22)



# 25

- Separazione tra h. o. e h. sociologicus che si studia le azioni non logiche= motivazioni, sentimenti, valori, ideali
- Fine e risultato di una azione; efficienza ed efficacia non sono la stessa cosa
- I beni sono beni o c'è altro? Come e da chi sono prodotte le merci?
- Si possono semplicemente aggiungere i fattori ulteriori alla semplice razionalità? Certo ma esistono i fenomeni detti di spiazzamento.

# 26

- Motivazioni intrinseche ed estrinseche si spiazzano reciprocamente
- Ad esempio: incentivi monetari possono spiazzare. Donazioni di sangue
- Vi sono poi i rapporti interpersonali: le decisioni dipendono anche da questi
- Preferenze sociali: orientamenti dell'individuo verso altri soggetti
- Altruismo, cooperazione, individualismo, competizione, aggressività, sadomasochismo, masochismo, martirio (pag 25)

# 27

- Uno può essere altruista anche partendo da motivazioni egoistiche
- Uomo ha natura complessa ed eterogenea che si riflette nelle motivazioni, non necessariamente univoche, che lo spingono a rapportarsi in un determinato modo nei confronti degli altri
- Le preferenze sociali sono una derivazione dall'egoismo? Oppure derivano da altro?

# 28

- Sen (1987): il Giappone dopo la seconda guerra m. ha performance incredibili anche a partire da: lealtà, fiducia, tradizioni e cultura. Non c'è solo il proprio benessere
- Simon (2000): abbiamo tutti razionalità limitata
- Gioco del dittatore: emerge la presenza di motivazioni sociali
- Ultimatum game: motivazioni anti-sociali

# 29

- Teorie del trattamento non altruistico dell'altruismo. Es. Becker (1974) traggo soddisfazione dal mio comportamento altruistico
- Teorie che vedono nell'altruismo un vincolo morale di tipo kantiano
- Tutto viene letto con una visione a-sociale dell'altruismo
- Occorre una visione eclettica: va abbandonata la trincea dell'individualismo massimizzante senza abbandonare il principio del comportamento razionale

# 30

- Scelte razionali. OK: soddisfare i propri desideri con i vincoli che la vita impone
- Ottimizzare le risorse. OK. E' il paradigma della razionalità massimizzante
- Il problema è la definizione degli obiettivi troppo spesso nel modello neoclassico palesemente angusta e inadeguata

# 31

- Andate sempre con gli amici nel ristorante che preferite? Al film migliore secondo voi?
- Il modello di h. o. rischia di impoverire il capitale sociale e le preferenze relazionali delle persone
- Sen Sympathy=capacità di sentire con e per l'altro) commitment= impegno morale

# 32

- Prospettive ulteriori: la razionalità del noi. Non questa azione ha buone conseguenze per me ma questa azione è la mia parte di una nostra azione che ha buone conseguenze per noi (Hollis, 1998). Si cerca la ragionevolezza della reciprocità. Fiducia dentro la ragione. “Abbiamo bisogno di una concezione più sociale per capire cosa le persone sono, e una visione più legata al ruolo sociale che ci consenta di capire perché il mondo va avanti e serva ad esprimere la nostra umanità”



# 33

- Occorre una disposizione per la reciprocità che sappia superare comportamenti contrari all'interesse individuale nel breve periodo. Occorre anche aspettativa che la reciprocità si diffonda
- Sudgen (1993): agire come un team, basandosi sulla membership. Dono sangue perché un giorno potrei averne bisogno io: non ha senso nel modello utilitaristico

# 34

- Dono sangue perché mi interessa il nostro sangue. NOI
- Poiché le persone fioriscono in reti di rapporti, una reciprocità generalizzata è una razionale espressione di cosa essi sono e a che cosa appartengono.
- Devo pensare che abbastanza altre persone faranno altrettanto (pag 39)

# 35

- Sviluppo economico: fino a un certo punto bisognava uscire dal bisogno; qui la teoria economica del benessere individuale è stata coerente con la scarsità dell'economia industriale
- Dopo? Non più perché le preferenze mutano. Non si è più capaci di attenzione alla persona: ambiente, diseguaglianze, insicurezze, fallimenti relazionali ... Non è catturata l'identità dell'umano
- Siamo sempre più di fronte a conflitti non di interesse ma di identità (avere=logica mezzi/fini e essere=chi sono?)

# 36

- Razionalità espressiva=interesse dell'uomo a capire il senso del mondo
- Avere in posizione secondaria all'essere (pag 42)
- Le preferenze sociali non sono semplici preferenze ma strutture motivazionali dinamiche per le interazioni
- Identità si forma via via ed è il vincolo dei vincoli
- Si arriva al contrario della mano invisibile=dall'interesse individuale al personale: facendo il bene degli altri faccio il mio
- Coniugare libertà di scelta e relazione: no a comunitarismo e individualismo

# 37

- Prima la ragione o l'identità?
- No a contrapposizioni: universalismo della differenza
- Sen: Una persona si identifica con le altre solo quando decide quali obiettivi perseguire e quali scelte effettuare
- L'altro modella il nostro comportamento
- Vi sono però identità multiple e coinvolgimenti oscillanti. Rischio del comunitarismo=trattare gli aggregati sociali come blocchi compatti

# 38

- H. O.=individuo in sé autonomo strategicamente orientato dalla razionalità strumentale e infuturato. H. sociologicus=parte di una totalità passivo esecutore di forze inerziali che agiscono a monte della persona
- Ragione o identità?
- Razionalità individuale o normatività sociale?
- Occorre introdurre una normatività individuale e una razionalità sociale
- Aristotele: uomo nasce per vivere con gli altri

# 39

- L'uomo è persona, è un rapporto non è in un rapporto non ha un rapporto. Importanza dell'intersoggettività
- Occorre partire dall'uomo in relazione dalla persona  
Buber pag 47, Gui pag 48
- La fioritura della persona ha bisogno dell'altro
- Todorv a pag 49
- Contratto=incontro di interessi Reciprocità= incontro di gratuità

# 40

- Economia scienza della felicità Hume pag 49 dove l'altro è centrale anche perché non sparisca l'attenzione all'umano che è comune
- Il senso dell'umano comune è la garanzia dell'integrazione sociale di ogni singolo. La sua cura è il bene comune per eccellenza
- Il senso dell'umano si perde se i valori diventano preferenze



# 41

- Smith: interazione sociale basata sullo scambio di equivalenti (efficienza) attraverso il contratto con lo Stato come regolatore (redistribuzione ed equità): paradigma bipolare Stato- privato. Gli affetti nel privato
- Dono e gratuità costruiscono la fraternità pag 52
- Valore di legame non solo valore d'uso o valore di scambio
- Sequeri pag 52

# 42

- Verso l'h. Reciprocans
- Economia civile: scambio di equivalenti, redistribuzione della ricchezza e reciprocità non contrattuale. L'ultimo fonda gli altri due
- Da eros filia e agape tre forme di reciprocità
- Eros: la cauta reciprocità senza benevolenza

# 43

- La cooperazione emerge solo in base all'interesse: dove esistono condizioni istituzionali o quando il gioco si ripete tra gli stessi
- Tre condizioni: condizionalità; eseguibilità; scambio di equivalenti
- Reciprocità amicizia: Richiede rischi e sacrificio
- Equivalenza; uguaglianza; libertà; elettività; incondizionalità condizionale; la disposizione conta; le intenzioni contano; identità conta. Manca reciprocità non elettiva per aprirsi ad ogni altro

# 44

- Reciprocità incondizionale
- C'è la ricompensa intrinseca
- E' radicale apertura, rinuncia ad ogni forma di condizionalità ma resta una forma di reciprocità
- E' sufficiente che il comportamento reciprocante degli altri non condizioni la scelta di chi segue tale logica

# 45

- Aumento del reddito fa crescere la felicità?
- Il problema dei consumi: non più attività correlata alla soddisfazione ma come attività rituale che contribuisce allo sviluppo identitario di soggetto
- Un processo di costruzione dell'identità è costoso e c'è correlazione tra costo e soddisfazione

# 46

- E' necessario invertire l'ordine di priorità tra elementi sostanziali ed elementi accidentali per l persona
- Cosa ci rende felici?

# 47

- Il soggetto è esposto alla manipolazione
- Si tende a conferire ruolo rilevante ai beni di status, per definizione obsoleti
- Manca la libertà, condizioni di malessere psicologico
- Quali beni si possono produrre per produrre reciprocità?
- La parola a Bauman Homo consumens

# 48

- La cosa più importante è non perdere mai il momento giusto per intervenire se non ci si vuole trovare in ritardo rispetto alle mode del branco invece di anticiparle
- La sofferenza umana di oggi deriva più dalla sovrabbondanza di possibilità che da eccesso di divieti. Il timore dell'inadeguatezza è più forte del senso di colpa



# 49

- Le persone agiscono sul breve termine.  
L'azione è una fuga dal proprio sé, un rimedio per l'angoscia che ci prende
- Sempre e solo nuovi inizi, rapido apprendimento rapido oblio. Continuo movimento
- Soddisfazione del consumatore= stagnazione, il più grande nemico. Una volta soddisfatti smetteremmo di cercare

# 50

- I bisogni di ieri sono imbruttiti, inutili, sorpassati. Mai il consumatore deve essere soddisfatto
- La cultura consumistica racchiude in sé una inestirpabile pressione a essere qualcun altro
- Smaltimento continuo
- Mai eternità bensì tirannia dell'istante
- Pag 33

# 51

- La vera democrazia è nei mercati, ogni ingerenza va tolta
- Ma proprio i mercati sono i primi generatori di esclusione sociale
- La socializzazione efficace è quella che obbliga/induce/persuade gli individui a desiderare di fare quel che il sistema ha bisogno che essi facciano per continuare a esistere
- Consumare è attività solitaria si parla di sciami di consumatori

# 52

- La società dei consumi si fonda sull'insoddisfazione permanente cioè sull'infelicità
- Ogni promessa deve essere falsa o quantomeno esagerata, altrimenti il desiderio rischia di indebolirsi
- Oltre a essere una economia basata sull'eccesso e sullo spreco, il consumismo è anche un'economia dell'inganno. Eccesso spreco inganno però sono segnali che l'economia funziona

# 53

- La società dei consumi ha sviluppato una straordinaria capacità di assorbire e riciclare a suo beneficio il dissenso
- Sintesi: individuo cerca identità ma è il sistema che gliela offre generando e inducendo le preferenze

