

Capitolo 4

Prospettive eterodosse

Obiettivi del capitolo

A seguito dello sviluppo di una teoria ortodossa sempre più astratta e decontestualizzata, un numero crescente di economisti si distanzia da essa e mette a punto approcci analitici alternativi, più attenti al contesto storico e all'assetto istituzionale. Il capitolo si propone pertanto di:

- fornire un quadro esaustivo dei principali contributi elaborati nel quadro della scuola storica, evidenziando la peculiare attenzione da questa riservata al ruolo espletato dalla dimensione storica nei processi economici;
- rendere conto dell'interconnessione tra assetto istituzionale e sfera del mercato postulata dall'istituzionalismo classico, e della rappresentazione delle dinamiche economiche formulata in funzione di tale prospettiva analitica.

4.1 LA SCUOLA STORICA

Dal 1870 fino al volgere del secolo assunse rilievo l'approccio storico allo studio dell'economia, in particolare in Germania e in Inghilterra, in una fase connota da profondi mutamenti. L'espansione dello sviluppo industriale all'Europa continentale rendeva più complesso e conflittuale il rapporto tra sfera economica e sfera sociale, facendo emergere tensioni crescenti tra i due ambiti. Le tradizionali produzioni artigianali risultavano sempre più esposte alla concorrenza dell'industria nascente, sullo sfondo di complesse trasformazioni socio-economiche che sembravano peggiorare le condizioni di vita delle masse. Andava delineandosi, in altri termini, una questione sociale, di cui la teoria economica ortodossa appariva incapace di rendere pienamente conto. In tale scenario il socialismo da un lato, lo storicismo dall'altro, cercarono di fornire alternative alla teoria dominante.

Lo *storicismo tedesco*, in linea con l'approccio di Friedrich List (1789-1846), non rigetta il corpus teorico prodotto nel quadro della teoria classica, ma tende piuttosto a relativizzarlo in chiave anti-dogmatica, asserendo che le leggi economiche non hanno alcun valore assoluto, ma risultano strettamente condizionate dallo stadio di sviluppo attraversato dall'economia nazionale. In linea con questi assunti di base, lo storicismo tedesco si concentra sul problema dei divari economici tra paesi e sulle politiche più adeguate per colmare tali gap, condividendo la convinzione di fondo che la teoria economica non sia universalmente applicabile a tutte le epoche storiche e a tutti i contesti nazionali. Oltre ai teorici del socialismo, anche gli esponenti della scuola storica rifiutano l'impostazione liberista proposta dai classici, ritenuta contraria agli interessi della nascente industria tedesca (esposta alla concorrenza del più avanzato apparato industriale inglese). Dagli storicisti viene sottolineata, in particolare, la funzione strategica che lo Stato dovrebbe espletare nel corso del processo di industrializzazione, per supportare e proteggere lo sviluppo dell'industria nascente.

La Germania, in questi anni, presenta una struttura socio-economica molto meno autonoma dalle istituzioni politiche rispetto alla Gran Bretagna, contesto in cui è stata sviluppata gran parte della teoria classica. Entro un assetto come quello tedesco appare decisamente poco verosimile concepire un processo di sviluppo svincolato dai meccanismi di regolazione statali e delegato ai soli automatismi del mercato. Tali rilevanti difformità negli assetti istituzionali spiegano l'attenzione degli storicisti tedeschi alle differenze nazionali nei processi di sviluppo, attraverso cui pervengono a formulare una critica articolata nei confronti dell'astrattezza degli schemi interpretativi messi a punto nel quadro del pensiero classico. Questo appare incapace di rendere conto della variabilità concreta dei percorsi di sviluppo osservabili nel mondo reale.

Le conclusioni e i suggerimenti di *policy* degli autori classici (da Smith e Mill) sono probabilmente applicabili in un'economia in rapido sviluppo – come quella inglese durante la Rivoluzione Industriale – ma, osservano gli storicisti, non possono essere considerati adeguati a

un'economia agricola e largamente pre-industriale come quella tedesca. Nel paese, inoltre, è ancora viva la tradizione mercantilista (si veda il Par. 1.2). Raccogliendo l'eredità di tale impostazione, gli storicisti sostengono anzitutto la necessità di supportare l'industria nascente del paese che, in via di consolidamento, va protetta dalla concorrenza delle aziende operanti in economie più avanzate e, per questo, più competitive. La protezione dell'industria nascente è considerata indispensabile per superare la soglia critica di accumulazione di conoscenze tecnologiche e capacità organizzative essenziali per affrontare adeguatamente la concorrenza internazionale.

In realtà, la critica avanzata dagli storicisti non si limita alla semplice protezione delle industrie nascenti, ma risulta di più ampia portata, configurandosi come un articolato tentativo di contrastare la teoria economica dominante, attaccandone le basi epistemologiche, l'approccio deduttivo e la visione a-storica. L'opposizione storicistica all'economia politica arriva addirittura a mettere in discussione l'economia come scienza sociale autonoma, e ne rigetta le premesse razional-individualistiche. Lo storicismo tedesco si sviluppa in sinergia con il Romanticismo, condividendone l'impostazione organicistica e anti-razionalistica. Così, all'individualismo e alla pretesa di universalismo della teoria classica e neoclassica, gli storicisti contrappongono una impostazione organicistica e quasi-reazionaria, che antepone gli interessi collettivi a quelli individuali e, nel contempo, enfatizza la specificità storica delle istituzioni di ogni paese. Gli storicisti negano l'esistenza di regolarità universali nel comportamento degli agenti di mercato. Diversamente, ritengono l'agire economico profondamente influenzato dalle condizioni storiche e dalla collocazione geografica, dall'ambiente istituzionale entro il quale si dispiega.

Friedrich List

Tali orientamenti sono compiutamente espressi nell'opera di Friedrich List. L'economista tedesco rigetta l'impostazione liberista della teoria classica, sostenendo una politica economica più sensibile al mercantilismo, ritenuto maggiormente idoneo a supportare lo sviluppo capitalistico della Germania (List 1909). Il *protezionismo* è considerato, da List, uno strumento necessario per consentire al paese di sviluppare il proprio potenziale produttivo. Tale forma di intervento è invece avversata dalla teoria liberista, incapace, secondo List, di percepire le differenze storico-istituzionali tra paesi. Non solo: le economie nazionali, nel corso della loro evoluzione, attraversano diversi stadi di sviluppo, ciascuno dei quali connotato da specifiche caratteristiche ed esigenze. A queste corrispondono altrettanto specifici interventi di politica industriale, da implementare per affrontare compiutamente le contingenze che il sistema economico si trova ad attraversare in ciascuno suo stadio evolutivo (List 1909).

Con la filosofia romantica List condivide l'idea della superiorità degli interessi nazionali su quelli individuali. Per l'economista tedesco la mano invisibile del mercato è insufficiente a garantire la sistematica e automatica convergenza tra ricerca del benessere egoistico e interesse generale. Al contrario, l'intervento dello Stato risulta essenziale ai fini della composizione dei contrasti e delle antinomie che, spesso, insorgono tra le due dimensioni. Tra l'altro, è bene ricordare che lo stesso Adam Smith « fondò la propria posizione a favore del *laissez-faire*, almeno in parte, su di un modello teorico del funzionamento dei mercati, ma le sue argomentazioni rappresentano qualcosa di più che semplice teoria, in quanto contestualizzate, cioè basate sull'osservazione di circostanze storiche ed istituzionali effettivamente verificatesi [...] egli invocava il *laissez-faire* non perché riteneva che i mercati fossero perfetti, ma perché nel contesto storico e istituzionale dell'Inghilterra del suo tempo i mercati erano soliti raggiungere risultati migliori di quelli ottenuti con la loro

regolamentazione » (Landreth e Colander 2004, p. 117).

Se il *laissez-faire* ben si raccordava con l'interesse di economie avanzate come quella inglese, era ritenuto da List poco rispondente alle esigenze di Germania e degli Stati Uniti. Questi paesi, nel corso dell'Ottocento, stavano ancora avviando il rispettivo processo d'industrializzazione e necessitavano, secondo l'economista tedesco, di adeguate misure protezionistiche. A tal riguardo List è decisamente polemico sia nei confronti della Gran Bretagna (per la sua ostilità al protezionismo), sia, in generale, nei confronti dei teorici del libero commercio internazionale.

Il paese della prima Rivoluzione Industriale, osserva l'economista tedesco, ha raggiunto la supremazia economica proprio grazie a generosi sussidi, erogati dal governo all'industria nascente, e alle politiche protezionistiche (List 1909). Conseguita una indiscussa leadership produttiva mondiale, gli inglesi hanno dato, secondo List, un *calcio alla scala*, dopo averla usata per scalare i vertici della competizione industriale: « È un abile stratagemma molto diffuso: quando uno ha raggiunto l'apice, dà un calcio alla scala che ha usato per arrivare in cima, così che gli altri non abbiano modo di salire dopo di lui. In questo comportamento risiede il segreto della dottrina cosmopolita di Adam Smith e del suo grande contemporaneo William Pitt, e di tutti i suoi successori nell'amministrazione del governo britannico. Qualsiasi nazione che, attraverso dazi e misure protezionistiche, sia riuscita a portare il suo potere produttivo e la sua rete commerciale marittima a un livello tale per cui nessuna altra nazione sia in grado di competere liberamente, non può fare nulla di più saggio che dare un calcio alla scala che l'ha portata all'apice, predicare agli altri i benefici del libero commercio e dichiarare in tono pentito di avere percorso il sentiero sbagliato, riuscendo, infine, a scoprire la verità » (List 1909, pp. 295-296).

Per percorrere con successo la via dello sviluppo industriale, dunque, occorre seguire le strategie *effettivamente* utilizzate dalla Gran Bretagna (dazi, sussidi e protezionismo), piuttosto che ascoltare i *consigli* del suo governo e dei suoi economisti. Tali strategie dimostrano una deviazione notevole dall'ortodossia liberista: la direzione dello Stato e la sua protezione risultano essenziali per favorire lo sviluppo dell'industria nascente. Lo scopo della scienza economica, quindi, non consiste nel fornire ricette universalmente applicabili in tutti i contesti, ma nell'elaborare misure di politica economica più adeguate ai vari stadi di sviluppo che attraversano le economie nazionali, comprendendo le leggi che ne governano le diverse fasi.

La rappresentazione della vita economica che emerge dal contributo di List è essenzialmente dinamica: un processo che, senza soluzione di continuità, attraversa differenti stadi di sviluppo. Il ruolo dello Stato è fondamentale, soprattutto nei primi stadi, per agevolare una rapida transizione verso le tappe successive e più avanzate. List individua quattro diversi stadi dello sviluppo economico: quello *primitivo*, *pastorale*, *agricolo* e *maturo*. Solo in quest'ultimo si instaura una combinazione equilibrata tra attività agricole, industriali e commerciali.

Per favorire il movimento dell'economia attraverso questi stadi, lo Stato dispone di uno strumento di politica industriale di fondamentale importanza: la *tariffa protettiva*. Tuttavia, la portata di questa misura protezionistica varia in funzione dello stadio evolutivo attraversato dall'economia. Essa risulta dannosa nelle fasi iniziali e in quelle più avanzate, mentre è essenziale negli stadi intermedi, indispensabile per sostenere l'accumulazione di competenze e capacità competitive nell'industria nascente, specie nei paesi (come la Germania) in ritardo nel processo di industrializzazione. Le politiche liberoscambiste risultano invece vantaggiose per la Gran Bretagna, che in esse vede (secondo List) un efficace strumento per mantenere inalterato il vantaggio sui paesi ritardatari.

I benefici del libero commercio internazionale, dunque, non si distribuiscono equamente tra le diverse economie – come sostenuto da Ricardo e dai suoi seguaci – ma tendono ad avvantaggiare

quelle più avanzate. I principi del libero scambio non rappresentano quindi verità universali, ma valgono solo in date circostanze, come nel caso della Gran Bretagna nel corso dell'Ottocento.

Negli stessi anni, negli Stati Uniti le tesi protezionistiche di List hanno vasta risonanza, mentre il libero scambio è considerato un subdolo strumento a difesa dei vantaggi competitivi dell'apparato industriale britannico. La protezione delle industrie nascenti anche oltreoceano, in tale frangente, è considerata una misura indispensabile di politica industriale.

Nel *Report on the subject of manufactures*, presentato al Congresso Usa dal Ministro del Tesoro Alexander Hamilton nel 1791, veniva delineata una strategia di sviluppo per la giovane economia americana di matrice fortemente protezionista, « in cui si affermava che le industrie nascenti hanno bisogno di essere protette e supportate dal governo, prima di potersi reggere sulle proprie gambe. Il rapporto non riguardava soltanto il protezionismo commerciale, sosteneva anche gli investimenti pubblici nelle infrastrutture (come i canali), lo sviluppo del sistema bancario, la promozione di un mercato dei titoli pubblici. Ma il protezionismo era il cuore della strategia. Date le sue opinioni, se Hamilton fosse il ministro delle Finanze di un odierno paese in via di sviluppo sarebbe aspramente criticato dal dipartimento del Tesoro americano per la sua eresia. Al suo paese sarebbe perfino negato un prestito dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale » (Chang 2012, pp. 75-76).

Anche John Stuart Mill (1848), sebbene fosse un convinto sostenitore del libero commercio, riconosceva che un paese potesse risultare più efficiente in date produzioni semplicemente perché entrato per primo nei relativi settori. Il vantaggio comparato, sotto questo profilo, sarebbe solo proiezione di una diversa dotazione di esperienze e competenze accumulate nel tempo. Altri paesi, che ancora non hanno accumulato conoscenza sufficiente per produrre determinati beni, potranno risultare più efficienti nella produzione rispetto ai paesi che hanno iniziato ad operare per primi in dati settori industriali, solo dopo avere recuperato il divario nel *know-how* e nell'esperienza.

Peraltro, osserva Mill, non ci si può attendere che i singoli imprenditori continuino a produrre in perdita, fino a quando non avranno raggiunto un livello sufficiente di conoscenze per competere in modo efficiente con le aziende estere consolidate. Per ovviare a tale problema, l'introduzione di una tassa sulle importazioni potrebbe rappresentare un efficace espediente per sostenere l'accumulazione delle necessarie competenze all'interno dell'industria nazionale. Tale misura protezionistica andrebbe introdotta unicamente nel caso in cui si ritenga probabile che, dalla protezione momentaneamente accordata, possa scaturire uno sviluppo futuro dell'attività sufficientemente ampio da consentire di eliminare la sovvenzione senza mettere a rischio la sopravvivenza del settore stesso. Nel mondo reale, tuttavia, difficilmente queste politiche risultano efficaci e conseguono gli obiettivi prefissati, data la loro complessità intrinseca.

La contrapposizione tra liberoscambisti e protezionisti, in realtà, rappresenta un dibattito ancora molto attuale. Misure protezionistiche sono sistematicamente adottate in tutti i paesi in via di industrializzazione per sostenere l'industria nei suoi primi stadi. E interventi analoghi sono spesso varati anche nei paesi avanzati per proteggere l'industria matura (soprattutto tessile, siderurgica, automobilistica, ma anche l'agricoltura) dalla concorrenza dei paesi emergenti. Come dire: « La vecchia eccezione delle industrie nascenti è diventata l'eccezione delle industrie vecchie o decrepite » (Galbraith 2013, p. 110). Il rischio è che tali politiche protezionistiche vengano strumentalmente utilizzate per creare rendite di posizione a vantaggio di gruppi o settori industriali inefficienti ma politicamente influenti.

La scuola storica inglese

Nell'ultimo ventennio del XIX secolo anche in Gran Bretagna, in un clima di crescente sfiducia nei confronti dell'economia politica, si diffuse un atteggiamento critico verso la teoria ortodossa, coniugato ad un approccio storicista all'analisi economica. Tra gli storicisti inglesi assunsero particolare rilievo le critiche espresse da Thomas Cliffe Leslie (1827-1882) e John Kells Ingram (1823-1907). Leslie avviò il dibattito sul metodo in Inghilterra e, in modo indipendente rispetto alla scuola tedesca, si orientò allo studio storico dei processi economici, esprimendo una profonda presa di distanza dall'approccio metodologico proprio degli economisti eredi della tradizione ricardiana, in linea con la critica già espressa da Richard Jones (si veda il Par. 1.4.3).

Leslie attaccò alla base l'idea che esistessero leggi naturali, immutabili e universali, sulle quali fondare l'analisi economica (Leslie 1879). Su questo punto, riconosce a Smith un uso più accorto di induzione e deduzione rispetto ai suoi successori, completamente sbilanciati sul versante dell'approccio deduttivo decontestualizzato e astratto, privo cioè di qualsiasi ancoraggio storico-geografico. Anche ritenere che la realtà economica inglobi elementi di unità, o presenti uno sviluppo uniforme da paese a paese, costituisce un'ipotesi che andrebbe convalidata attraverso l'osservazione empirica e la comparazione tra molteplici esperienze storiche concrete.

L'approccio analitico, proprio della teoria ortodossa, non consente di individuare – secondo Leslie – le cause e le dinamiche che regolano, nel mondo reale, la produzione della ricchezza. Osserva a tal riguardo: « La verità è che l'economia di ogni nazione, per quanto riguarda le occupazioni e i compiti di entrambi i sessi, la natura le dimensioni, la distribuzione e il consumo della ricchezza, è il risultato di una lunga evoluzione, che comprende tanto la continuità quanto il cambiamento, e di cui il lato economico rappresenta solo un aspetto. Le leggi di cui essa è il risultato dovranno venire ricercate nella storia e nelle leggi generali della società e dell'evoluzione sociale. La successione dello stadio della caccia, della pastorizia, dell'agricoltura e del commercio è comunemente considerato come un processo di sviluppo economico ma, nei fatti, nell'evoluzione sociale la sfera economica è indissolubilmente connessa con quella morale, intellettuale e politica. Ciascuno di questi stadi successivi è inestricabilmente connesso allo sviluppo delle condizioni morali, intellettuali e politiche » (Leslie 1879, pp. 227-228).

Oltre che porre l'accento sulla relatività storica delle teorie economiche, Leslie critica anche l'ipotesi secondo cui gli individui siano unicamente mossi dal desiderio di arricchimento: « Tale principio generale di interesse pecuniario o di desiderio di arricchimento non può spiegare tutti i fenomeni del mondo economico. Esso [...] rappresenta solo una singola espressione di una grande varietà di bisogni, desideri e gusti che variano in continuazione di anno in anno, da paese a paese [...] e determinano diverse conseguenze rispetto alla natura, all'ammontare e alla distribuzione del benessere » (Leslie 1879, p. 2). Anche le ipotesi di completezza informativa e di previsione perfetta, sulla quale implicitamente si fonda l'intera analisi economica moderna, sono, secondo Leslie, fondamentalmente irrealistiche. Intorno alle molteplici questioni appena citate, la posizione di Leslie appare pienamente convergente con quella di Ingram (1915).

Anche secondo l'altro importante esponente della scuola storica inglese, la teoria economica poggia su un ragionamento astratto che finisce per trascurare le realtà empirica dei processi di mercato. L'analisi economica è inoltre distorta da un uso inappropriato dell'approccio deduttivo, erroneamente usato per derivare teoremi generali da assunti arbitrari, invece di essere utilizzato per convalidare le induzioni (Ingram 1915). Alfred Marshall criticò i metodi analitici della scuola storica, ritenendoli poco rigorosi nella loro convinzione di pervenire all'individuazione di cause certe per fenomeni complessi come quelli di ordine economico. Fenomeni che, frequentemente,

sono la conseguenza di molteplici concause.

La scuola storica tedesca

Sul piano metodologico, anche la scuola tedesca – analogamente a quella inglese – pone in serio dubbio l'esistenza di leggi scientifiche in campo economico, universalmente valide in ogni epoca e in ogni contesto socio-politico. Al contrario, l'economia è considerata una sfera profondamente influenzata dal contesto sociale, politico e giuridico: tutti elementi suscettibili di considerevoli variazioni nel tempo e nello spazio. Di conseguenza, gli esponenti della scuola tedesca considerano l'economia una scienza empirica. L'astrazione del ragionamento deduttivo, secondo la critica storicista, poggia su fondamenta deboli, data l'insufficiente conoscenza della realtà. Conoscenza ancora inadeguata e troppo limitata per potervi costruire sopra ampie generalizzazioni. Obiettivo della scuola storica è appunto quello di accumulare conoscenza del mondo reale, per mezzo di indagini empiriche sistematiche, indirizzate a fornire solide fondamenta all'analisi deduttiva.

Sul piano metodologico, Wilhelm Georg Friedrich Roscher (1817-1894), il primo esponente della scuola storica tedesca, enfatizza la necessità di una stretta integrazione tra teoria economica – la cui formulazione deve necessariamente basarsi su una metodologia logica-deduttiva – e descrizione storica, integrando così l'economia con la storia politica, sociale e giuridica (Roscher 1843). L'interazione tra analisi economica e storica consente di superare l'astrattezza propria dell'impostazione classica, supportando le teorie con una solida base storico-statistica.

L'impostazione suggerita da Roscher si è rivelata decisamente proficua, almeno sul piano quantitativo, divenendo la base di numerosi lavori destinati a lasciare una traccia profonda nella storia del pensiero economico, e non solo. Tra questi, merita particolare menzione il classico studio di Max Weber sull'etica protestante e lo spirito del capitalismo, che riconduce la nascita del capitalismo al particolare ethos diffuso dalla Riforma Protestante nella sua versione calvinista.

Sia Max Weber che Werner Sombart (i due autori che tratteremo nei prossimi paragrafi), pur essendosi formati intellettualmente nel clima dello storicismo tedesco, intendevano superare la dimensione puramente descrittiva entro cui i contributi storicisti restavano spesso intrappolati, attraverso il tentativo, ambizioso, di sviluppare schemi analitici dotati di un'elevata capacità interpretativa delle forme concrete di organizzazione economica. Entrambi percepiscono l'evoluzione del capitalismo in direzione di una maggiore regolamentazione, con conseguente superamento del modello liberale. La burocratizzazione delle aziende e l'espansione dell'intervento pubblico, secondo i due sociologi tedeschi, rappresentavano tendenze che avrebbero profondamente riconfigurato la struttura capitalistica. Analizziamo nel dettaglio i loro contributi.

4.1.1 MAX WEBER

L'economia, secondo Alfred Marshall, si compone di due parti fondamentali: « Da un lato lo studio della ricchezza, dall'altro, ancora più importante, lo studio dell'uomo. Difatti, il carattere dell'individuo è modellato dal suo lavoro quotidiano e dalle risorse materiali che in tal modo si procura, in misura maggiore di qualsiasi altra influenza, al di là di quella derivante dai suoi ideali religiosi. Le due più grandi agenzie di formazione della storia umana sono state l'economia e la religione » (Marshall 1890, p. 1). Proprio lo stretto rapporto tra dimensione religiosa ed economica

costituisce il fulcro dell'opera di Max Weber (1864-1920), una questione ampiamente esplorata dallo studioso tedesco. Per Weber il capitalismo rappresenta il perno della società occidentale moderna. Comprendere e definire il capitalismo equivale a spiegare una costituente fondamentale della modernità. Secondo Weber le relazioni sociali sono influenzate dagli « interessi materiali », mentre lo sviluppo economico dipende ed è condizionato dall'insieme « di tutti i fenomeni e di tutte le condizioni di vita di una cultura storicamente data » (Weber 1981, pp. 75-76). Nell'affermazione del capitalismo proprio l'etica religiosa avrebbe espletato un ruolo fondamentale.

Anzitutto, osserva Weber, il capitalismo si basa su un agire economico di tipo particolare, fondato « sull'aspettativa di guadagno derivante dallo sfruttare abilmente le congiunture dello scambio, dunque, da probabilità di guadagno formalmente pacifiche » (Weber 2006, p. 38). Il *capitalista*, l'attore fondamentale del capitalismo, cerca di ottenere un profitto – in modo *formalmente pacifico* – attraverso la gestione di un'attività economica, reiterata nel tempo e disciplinata razionalmente, per mezzo della quale accrescere la sua dotazione iniziale di capitale. La ricerca di profitto da parte del capitalista, avverte Weber, non va però confusa con la semplice avidità, rappresentando qualcosa di ben più complesso. Soprattutto, la ricerca di profitto incorpora una dimensione *razionale*, del tutto assente, invece, nella semplice avidità: « L'avidità di lucro e la ricerca del guadagno, del denaro, di un guadagno pecuniario quanto più alto possibile, in sé e per sé non ha nulla a che fare con il capitalismo [...] non si identifica minimamente con il capitalismo e meno ancora col suo "spirito". Il capitalismo può addirittura identificarsi con l'inibizione di questo impulso irrazionale, o almeno con la sua attenuazione razionale » (Weber 2006, p. 37). La ricerca di profitto, spinta primaria alla base del capitalismo, incorpora dunque solide basi razionali.

In realtà, nota Weber, il capitalismo non costituisce né una forma di organizzazione economica tipicamente *moderna*, né una forma di organizzazione economica tipicamente *occidentale*. «Tracce» di capitalismo e di imprese capitalistiche sono individuabili sia in altre epoche (nel Medioevo), sia in altre civiltà (Babilonia, Egitto, Cina, India).

Cosa distingue, dunque, il capitalismo occidentale moderno da queste altre forme di capitalismo? Quali sono le sue peculiarità? L'idealtipo del *capitalismo occidentale moderno* incorpora, nell'accezione suggerita da Weber, quattro elementi distintivi: *a)* un'organizzazione *razionale* dell'attività produttiva; *b)* la disponibilità di *lavoro formalmente libero* – svincolato dalla schiavitù e dal servaggio; *c)* la *certezza del diritto* formalmente statuito; *d)* la *separazione tra famiglia e azienda*. Afferma in tal senso Weber: « L'Occidente conosce, nell'età moderna, anche una specie di capitalismo del tutto diversa, e che altrove non si è sviluppata in alcun'altra parte della terra: l'organizzazione capitalistica razionale del lavoro (formalmente) *libero* » (Weber 2006, p. 41).

A fianco di queste precondizioni, la moderna organizzazione economica è in realtà supportata da un altro fondamentale prerequisito: una *condotta razionale* sostenuta da una peculiarità mentalità, che conferisce un orizzonte di senso trascendente al lavoro quotidiano. Osserva a riguardo il sociologo tedesco: « Il razionalismo economico, nella sua genesi, non dipende solo dalla tecnica razionale e dal diritto razionale, ma anche dall'attitudine e disposizione degli uomini a determinate specie di esistenza, di condotta pratica razionale » (Weber 2006, p. 47). Tale particolare *ethos* – che costituisce ciò che Weber definisce *spirito del capitalismo* – incorpora un'enfasi particolare sull'etica del lavoro e sul reinvestimento degli utili nell'attività produttiva. Il punto è capire quando tale etica, tanto importante per l'affermazione del capitalismo moderno, ha avuto origine.

L'etica protestante e lo spirito del capitalismo, pubblicato da Weber nel 1905, cerca appunto di indagare e rintracciare i fattori che hanno agevolato l'affermazione del particolare tipo di agire economico alla base del capitalismo occidentale moderno. Più specificamente, è nel clima culturale diffuso dalla Riforma Protestante che Weber intravede la presenza degli elementi più consoni alla

formazione del moderno agire economico.

A differenza del cattolicesimo, che pone maggiormente l'accento sui doveri ascetici dell'individuo, il protestantesimo rivaluta l'importanza della dimensione mondana, ponendola sostanzialmente sullo stesso piano di quella spirituale. Anzi, è proprio nell'adempimento dei doveri professionali che il protestantesimo individua il principale dovere per l'uomo fedele alla Parola di Dio. Tra i protestanti emerge con forza « la convinzione che l'adempimento del proprio dovere nell'ambito delle professioni (*Beruf*) mondane fosse il contenuto supremo che potesse mai assumere la realizzazione della propria persona morale » (Weber 2006, p. 102). Le confessioni protestanti – specie nella versione calvinista – conferiscono un profondo significato religioso al lavoro svolto quotidianamente, all'adempimento scrupoloso dei propri doveri professionali, attribuendo così un orizzonte di senso completamente nuovo all'attività intramondana dell'individuo.

Il lavoro rientra nell'ordine sancito dalla creazione e, come tale, è espressione della volontà di Dio: « Nel concetto di *Beruf* trova dunque espressione quel dogma centrale di tutte le chiese protestanti [...] secondo cui l'unico modo per essere graditi a Dio non sta nel sorpassare la moralità intramondana con l'ascesi monacale, ma consiste esclusivamente nell'adempiere ai doveri intramondani, quali risultano nella posizione occupata dall'individuo nella vita, ossia dalla sua professione, che appunto perciò diventa “vocazione” (*Beruf*) » (Weber 2006, p. 102). L'ascesi, nella prospettiva protestante, consiste nel compiere coscienziosamente i doveri professionali. Sottrarsi al lavoro, dunque, equivale a venir meno ai doveri chiaramente definiti da Dio. L'uomo trova la compiuta realizzazione della vita religiosa solo nella dimensione professionale, attraverso l'esecuzione dei suoi doveri mondani, che costituisce « l'unico modo di essere grati a Dio » (Weber 2006, p. 103).

La partecipazione attiva al mondo, attraverso il lavoro, deve tuttavia necessariamente combinarsi con un distacco da tutti i piaceri che possono derivare dal mondo stesso, e dalle sue tentazioni. Nella concezione etica protestante, difatti, gli individui devono mantenere una rigorosa condotta di vita ed evitare di cadere nel peccato, dato che non c'è rimedio per esso. I calvinisti, a differenza dei cattolici, non credono alla remissione dei peccati, ossia alla possibilità di rimediare ad essi per mezzo del pentimento. Il peccato è considerato segno di predestinazione alla dannazione. Anche la salvezza è frutto della grazia di Dio, e non può essere acquisita dall'individuo né attraverso la costante pratica della preghiera, né attraverso le sue opere.

Il fedele protestante si trova dunque in una condizione molto particolare: non può agire per la salvezza della sua anima, essendo predestinato o meno alla salvezza da Dio. Posto in tale condizione di incertezza rispetto al futuro ultraterreno, il protestante reagisce cercando di intravedere nella sua vita terrena i segni dell'imperscrutabile disegno di Dio. Così, il successo nell'assolvimento dei suoi compiti professionali è considerato dal fedele segno della sua elezione, della predestinazione alla salvezza. « Il puritano – afferma Weber – considerava come benedizione di Dio il conseguimento della ricchezza come frutto del lavoro professionale » (Weber 2006, p. 231). Per converso, la scarsa voglia di lavorare è vista come evidenza della mancanza di grazia, della condanna alla dannazione eterna.

Attraverso il lavoro l'individuo si prende cura del creato. Adempiendo al proprio *Beruf* (termine che rimanda sia al concetto di “vocazione” che di “professione”) il fedele compie la volontà di Dio, e, mediante l'impegno profuso nella quotidianità lavorativa, si tiene lontano dai piaceri mondani. Il peculiare atteggiamento generato dal protestantesimo e dalla dottrina della predestinazione – partecipazione attiva al mondo attraverso il lavoro, distacco dai suoi piaceri – è denominato da Weber *ascesi intramondana*. Si tratta di un ethos che sostiene una condotta di vita fortemente *razionale*, aperta al mondo, *ma non di questo o per questo mondo* (Weber 2006).

Quale ruolo espleta dunque l'ascesi intramondana nell'affermazione del capitalismo? L'etica protestante offre un orizzonte di senso all'agire economico capitalistico, fortemente intriso di contenuti trascendentali. Anche l'agire economico del capitalista necessita di una condotta estremamente metodica e razionale, basata sulla ricerca di profitto e sulla conseguente accumulazione di capitale. L'ascesi intramondana, sotto questo profilo, si coniuga perfettamente con le esigenze dell'accumulazione capitalistica. Se il surplus, ottenuto dai primi imprenditori, fosse stato immediatamente dilapidato in consumi, non si sarebbe prodotta alcuna accumulazione originaria e, conseguentemente, alcun fenomeno di crescita economica. Grazie alla *coazione ascetica al risparmio* nel capitalismo si genera il fenomeno – del tutto inedito – della formazione del capitale: « Gli ostacoli che si opponevano al consumo del profitto realizzato dovevano necessariamente giovare al suo impiego produttivo come capitale *investito* » (Weber 2006, p. 231). In tutti i precedenti sistemi economici la produzione era invece completamente orientata al consumo. Nel capitalismo occidentale moderno la produzione è in parte indirizzata ad accrescere sé stessa, producendo più di quello che viene annualmente consumato. Il surplus, reinvestito, alimenta la crescita economica. Le qualità etiche puritane forniscono al capitalismo dedizione, impegno e atteggiamenti che ne rafforzano il funzionamento. È dunque in questa particolare tensione culturale, generata dall'etica protestante, che Weber rintraccia lo spirito del capitalismo e la sua linfa vitale, almeno nei suoi primi stadi. Il protestantesimo offriva inoltre al capitalista lavoratori affidabili, produttivi e sobri.

Tale etica tende, in un secondo momento, ad autonomizzarsi dal mondo protestante, divenendo la condotta tipica della classe borghese, carica di una forte enfasi sull'onestà e sul lavoro. A fianco di tale codice di comportamento laico, che perde il suo ancoraggio nella fede religiosa, emerge la forte preoccupazione per i beni esteriori, del tutto assente nella dimensione puritana. Una rigida condotta professionale e l'orientamento al consumo determina lo stile di vita degli individui che operano nella struttura economica del capitalismo moderno.

Il capitalismo, consolidandosi, crea una *gabbia d'acciaio* intorno all'individuo moderno, costretto ad agire in funzione delle sue logiche, indipendentemente dalla sua volontà di aderirvi. Weber così descrive tale fondamentale trasformazione: « Il puritano *volle* essere un professionista, noi lo *dobbiamo* essere. Infatti, quando l'ascesi passò dalle celle conventuali alla vita professionale e cominciò a dominare sull'eticità intramondana, contribuì, da parte sua, a edificare quel possente cosmo dell'ordine dell'economia moderna – legato ai presupposti tecnici ed economici della produzione meccanica –, che oggi determina, con una forza coattiva invincibile, lo stile di vita di tutti gli individui che sono nati entro questo grande ingranaggio (non solo di coloro che svolgono direttamente un'attività economica), e forse continuerà a farlo finché non sia stato bruciato l'ultimo quintale di carbon fossile. Solo come un "leggero mantello che si potrebbe sempre deporre", la preoccupazione per i beni esteriori doveva avvolgere le spalle dei suoi santi [...] Ma il destino ha voluto che il mantello si trasformasse in una gabbia di durissimo acciaio. In quanto l'ascesi imprendeva a trasformare il mondo e a influire nel mondo, i beni esteriori di questo mondo acquistavano un potere sugli uomini crescente e infine ineluttabile – quale non c'era mai stato nella storia » (Weber 2006, pp. 239-240).

Il capitalismo genera crescenti lussi e ricchezze, creando nuove e pericolose distrazioni per il fedele protestante. L'impegno professionale, attraverso il quale cercava di sfuggire alle seduzioni terrene, trasforma il mondo, rendendolo ancora più seducente nelle sue tentazioni. Diventa così più difficile sottrarsi al fascino intrigante dei piaceri terreni, e mantenere quella condotta ascetica che aveva alimentato la crescita iniziale del capitalismo. In questo Weber scorge un evidente paradosso. Il capitalismo distrugge i fondamenti etici che avevano contribuito alla sua genesi, alla formazione

del suo “spirito”. La dinamica capitalistica, ormai consolidata e istituzionalizzata, procede per inerzia, e non ha più bisogno della mentalità puritana per il suo funzionamento. Tale etica, a ben vedere, è divenuta ormai d’intralcio all’ulteriore espansione del capitalismo stesso, nella misura in cui limita i consumi e frena la pulsione all’uso della ricchezza accumulata: « Oggi il suo spirito è fuggito da questa gabbia – chissà se definitivamente? In ogni caso il capitalismo vittorioso non ha più bisogno di questo sostegno, da quando poggia su basi meccaniche [...] come uno spettro di contenuti religiosi passati si aggira, nella nostra vita, il pensiero del “dovere professionale” » (Weber 2006, p. 240).

In un altro studio sulle sette protestanti negli Stati Uniti, Weber (1977) mostra l’influenza espletata dall’etica religiosa sulla fluidificazione delle relazioni d’affari, divenendo un potente fattore generativo di fiducia. L’appartenenza a una specifica setta era considerata garanzia di affidabilità e correttezza personale, e finiva così col facilitare le relazioni commerciali con gli appartenenti alla setta. La pratica religiosa conferiva loro credenziali di onestà e affidabilità, sulle quali potevano fare affidamento coloro che entravano in rapporti d’affari con i membri di tali sette. Nel complesso, l’opera weberiana è tesa a delineare le inestricabili interconnessioni tra dimensione culturale ed economica che permeano il funzionamento concreto del mercato. Ma proprio tale tentativo apre questioni molto complesse circa la relazione tra dimensione culturale e struttura economica.

Culturalisti contro strutturalisti

Più specificamente: la cultura crea la struttura economica o, viceversa, la struttura modella la cultura? La cultura determina lo sviluppo economico o è essa stessa un subprodotto del processo di sviluppo? Tali questioni di fondo rimandano alla contrapposizione tra culturalisti e strutturalisti, che ancora oggi stimola un vivace dibattito (Marini 2016). Le origini di queste due posizioni sono riconducibili, rispettivamente, ai contributi di Weber e Marx.

L’analisi weberiana ben esemplifica la costante attenzione all’interazione tra atteggiamenti culturali, diffusi entro la struttura sociale, e funzionamento del sistema economico. La prospettiva weberiana, dunque, ribalta la concezione strutturalista marxiana: non è la struttura (ossia la base economica, con i suoi rapporti di produzione e forze produttive) che determina la cultura (elemento considerato da Marx sovrastrutturale, proiezione della dimensione economica). Per Weber, al contrario, è la cultura che modella la struttura economica. Nella fattispecie, il capitalismo può essere considerato un subprodotto dell’etica protestante.

Gli orientamenti culturali non sono per definizione universali, ma tendono a mutare radicalmente sia in senso sincronico (nello stesso tempo in luoghi diversi) che diacronico (nello stesso luogo in tempi diversi), influenzando, di riflesso, il funzionamento della sfera economica. Entro questa prospettiva, invece che predeterminate da astratte leggi universalmente valide – quelle postulate dalla scuola classica e neoclassica, ritenute alla base dell’agire dell’*homo oeconomicus* – le dinamiche concrete di funzionamento del mercato sono considerate fortemente condizionate dalla sovrastruttura culturale, variabile nel tempo e nello spazio. Le stesse potenzialità di sviluppo delle diverse società, entro la prospettiva culturalista, sono reputate dipendenti dalla dimensione culturale.

La tesi weberiana delle affinità elettive tra etica protestante e spirito del capitalismo si colloca, dunque, all’origine della prospettiva culturalista. La relazione postulata da Weber, tuttavia, non è né originale, né storicamente fondata. Vediamo perché. In primo luogo, già intorno al 1600 diversi

studiosi avevano messo in risalto la correlazione tra successo negli affari e fede protestante (Landes 2006b). Weber, riprendendo tali constatazioni, ritiene che le dinamiche proprie dell'accumulazione capitalistica siano ricollegabili all'atteggiamento di asceti intramondani diffuso, in particolare, dalla confessione calvinista. Afferma in tal senso: « Un'occhiata alla statistica professionale di un paese di confessioni miste suole mostrare, con una frequenza che colpisce, un fenomeno che è stato vivacemente discusso [...] il carattere prevalentemente protestante sia della proprietà capitalistica e dell'impresa che degli strati superiori e più colti del ceto operaio, ma anche e soprattutto del personale delle imprese moderne dotato di una superiore preparazione tecnica o commerciale » (Weber 2006, p. 59).

Per quanto riguarda la relazione protestantesimo/capitalismo, sebbene non fosse intenzione di Weber fornire una dimostrazione causale, storicamente inequivocabile, del nesso tra protestantesimo e capitalismo, ma semplicemente evidenziarne le profonde affinità, ciò non ha sottratto la tesi weberiana a critiche piuttosto dure. In primo luogo, gli storici materialisti consideravano del tutto inverosimile individuare in valori e attitudini i fattori propedeutici allo sviluppo della struttura economica capitalistica. In secondo luogo, è osservato che già nella fase mercantile l'arricchimento era stato definitivamente sdoganato come legittimo: « i mercanti non avevano rimorsi di coscienza. Il protestantesimo e il puritanesimo possono avere contribuito, ma, come sempre, la fede religiosa fu adattata alle circostanze e alle necessità economiche » (Galbraith 2013, p. 48). Infine, sul piano propriamente storiografico la correlazione tra fede religiosa e capitalismo appare piuttosto esile. Uno studio condotto su quasi trecento città europee su un arco temporale di circa seicento anni (dal 1300 al 1900) non ha mostrato alcuna relazione significativa tra etica protestante e sviluppo economico (Tawney 1967). Molti altri studi sono giunti alle medesime conclusioni (Cantoni 2009). È ovviamente impossibile attribuire a un'unica causa l'insorgenza di un fenomeno così complesso come lo sviluppo, o formulare a riguardo una spiegazione monocausale pienamente esaustiva e del tutto soddisfacente.

Secondo Harry Tawney, l'Inghilterra sperimentò lo sviluppo economico, nel XVI secolo, in una fase in cui la religione aveva perso ormai vigore, sostituita da atteggiamenti più laici (Tawney 1967). « Lo spirito capitalistico è vecchio come la storia dell'uomo e non fu, come s'è talvolta detto, il risultato del Puritanesimo. Ma in certi aspetti del tardo Puritanesimo trovò un nuovo tonico che rinnovò le sue energie e fortificò la sua tempra già vigorosa » (Tawney 1967, p. 189). Anche secondo Eric Hobsbawm, la Rivoluzione Industriale non può « essere attribuita alla riforma protestante, direttamente o tramite qualche speciale "spirito capitalistico" o qualche cambiamento nell'atteggiamento economico dovuto al protestantesimo, e inoltre la riforma protestante non è sufficiente a spiegare perché la Rivoluzione Industriale si sia avuta in Gran Bretagna e non in Francia. La riforma avvenne più di due secoli prima della Rivoluzione Industriale, e non si può certo dire che tutte le regioni convertitesisi al protestantesimo siano diventate delle pioniere della Rivoluzione Industriale: tanto per fare un esempio ovvio, le regioni dei Paesi Bassi che rimasero cattoliche (Belgio) si industrializzarono prima di quelle che divennero protestanti (Olanda) » (Hobsbawm 1972, p. 32).

Eppure, l'affascinante idea di un legame profondo tra etica religiosa e capitalismo continua a fare proseliti, anche in paesi in via di sviluppo. Afferma a tal proposito un recente studio dell'Accademia cinese di scienze sociali: « ci era stato chiesto di scoprire a cosa si dovesse attribuire il predominio dell'Occidente su tutto il mondo [...] All'inizio abbiamo pensato che lo si dovesse al fatto che avevate armi più potenti di noi. Poi abbiamo pensato al vostro sistema economico. Ma negli ultimi vent'anni ci siamo resi conto che il cuore pulsante della vostra cultura è la vostra religione: il cristianesimo. È per questo che l'Occidente è diventato così potente. Il fondamento morale cristiano

della vita sociale e culturale ha reso possibile la nascita del capitalismo e il passaggio alla politica democratica» (Zhuo 2006, p. 258).

4.1.2 WERNER SOMBART

Anche Werner Sombart (1863-1941) si avvale dell'indagine storica per comprendere le dinamiche proprie del capitalismo. Nell'introduzione alla seconda edizione della sua opera principale, *Il capitalismo moderno*, dichiara espressamente che la sua prospettiva analitica si pone l'obiettivo di incorporare la « vita economica stessa nel grande contesto dell'esistenza sociale dell'uomo » (Sombart 1967, p. 89). Si tratta, dunque, di analizzare i processi economici inquadrando, però, nella specifica cornice storico-sociale entro la quale si dispiegano. A tal riguardo, lo studioso tedesco cerca di rintracciare fenomeni e dinamiche comuni, su scala europea, che hanno favorito l'ascesa del capitalismo.

L'impostazione metodologica di Sombart, così formulata, esprime una duplice presa di distanza. In primo luogo, per via della sua attenzione alla contestualizzazione, non condivide l'analisi formale e astratta, dominante nell'ambito della scienza economica. In secondo luogo, estrinseca la sua lontananza anche dagli storicisti, troppo attenti alla dimensione puramente istituzionale e culturale dei fenomeni per formulare teorie dotate di un buon grado di generalizzabilità.

Nel delineare l'evoluzione storica del capitalismo, Sombart si avvale dell'individualismo metodologico, ritenuto più appropriato a rendere conto dell'agire economico e dei processi di trasformazione strutturale. Tale approccio è considerato utile, dallo studioso tedesco, ai fini della comprensione delle motivazioni di fondo che orientano l'azione negli agenti di mercato. Questa attenzione al senso che gli attori conferiscono alle loro scelte è del tutto assente nell'analisi storicista, troppo sbilanciata su una spiegazione culturalista dello sviluppo. Una lettura, quest'ultima, che si limita a ricollegare il livello di sviluppo di un dato sistema economico alla presenza di culture che ostacolano o, al contrario, agevolano l'espansione del mercato. La cultura ha un suo peso anche per Sombart, ma in sinergia con altri fattori.

Il sociologo tedesco presta poi attenzione allo sfondo storico entro il quale i processi economici hanno luogo, dispiegando i loro effetti, e, nel contempo, dalla variabilità dei fenomeni reali cerca di astrarre comuni elementi capaci di supportare generalizzazioni teoriche. Storia e osservazione empirica vengono così a fondersi nell'approccio metodologico di cui si avvale Sombart per esplorare l'influenza esercitata dalle variabili extraeconomiche sul funzionamento del capitalismo.

Gli elementi del sistema economico

Sombart (1967, p. 110), anzitutto, considera *l'economia* come l'attività attraverso la quale gli individui procacciano i mezzi di sussistenza con cui soddisfano i rispettivi bisogni. Il *sistema economico* è invece definito come « una forma particolare di economia, cioè una determinata organizzazione della vita economica nel cui ambito regna una determinata mentalità economica e si applica una determinata tecnica » (Sombart 1967, p. 119). Sono fondamentalmente tre gli elementi costitutivi di un sistema economico (Fig. 4.1):

- *l'organizzazione economica*, ossia il complesso delle norme (formali e informali) che regolano le

attività economiche in una data società. Sotto il profilo dell'organizzazione economica, sono molteplici le variabili che concorrono a definire i lineamenti organizzativi di un dato sistema. Tra le più importanti basti ricordare la *proprietà dei mezzi di produzione* (che può essere pubblica o privata), l'*organizzazione aziendale* (basata sulle *grandi imprese con lavoratori salariati* piuttosto che sulle *piccole aziende a carattere familiare*), il *quadro normativo* complessivo che regola il funzionamento del mercato, e può riconoscere maggiore o minore libertà all'iniziativa privata;

- lo *spirito economico* (o mentalità economica) ingloba le norme e i valori che condizionano l'agire economico degli agenti di mercato. Tale spirito implica diverse dimensioni binarie: *a)* può essere di tipo *tradizionalistico*, se basato su norme stabili nel tempo che limitano gli spazi di autonomia degli agenti, oppure di tipo *razionalistico*, se sistematicamente orientato all'uso efficiente delle risorse; *b)* può essere finalizzato alla *copertura del fabbisogno*, oppure essere di tipo *acquisitivo*, se l'attività di produzione è rivolta al mercato e alla ricerca del profitto *c)* *solidaristico*, se orientato alla comunità, o *individualistico*, se pone al centro la massimizzazione dell'utilità individuale;
- le *conoscenze tecnologiche*, ovvero il *know-how* incorporato nella produzione di beni e servizi. Tale conoscenza può avere carattere *empirico*, se basata su conoscenze tramandate attraverso la tradizione, oppure *scientifico*, se basata su un approccio razionale all'analisi dei fenomeni e su una metodologia strutturata.

Il condizionamento esercitato sulla sfera economica da parte di questi fattori enfatizza chiaramente, nell'analisi di Sombart, la profonda influenza che la dimensione sociale espleta sull'agire economico. Un'influenza multidimensionale, che interviene non solo sul piano della regolazione dei processi economici, ma anche nella produzione della conoscenza scientifica e tecnologica, oltre che nei valori e negli atteggiamenti che indirizzano l'azione economica degli operatori di mercato. Come sottolinea Sombart, « nel concetto di sistema economico si riassume il carattere tipicamente storico della vita economica » (Sombart 1967, p. 119).

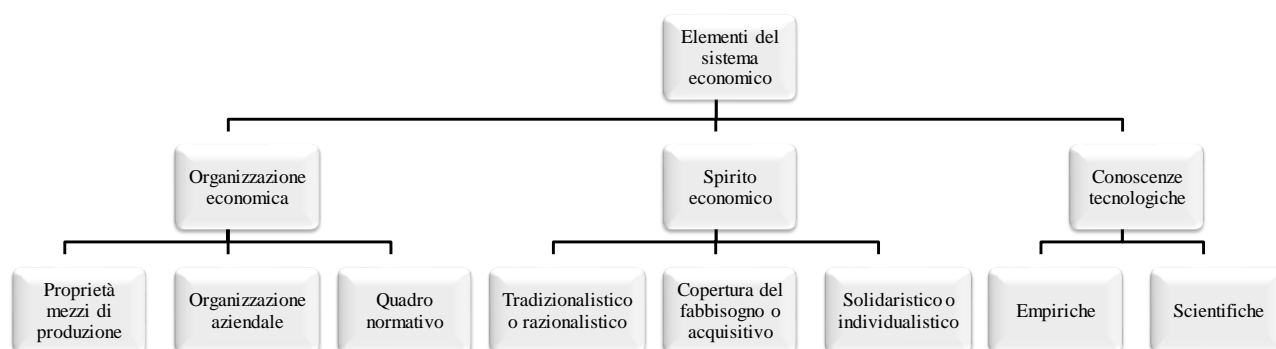


Figura 4.1 Il sistema economico secondo Sombart.

Fonte: Elaborazione propria.

Sul piano storico, Sombart distingue tre diversi tipi di economia: *diretta*, a carattere agricolo, *artigiana* e *capitalistica* (Sombart 1967). Un'*epoca economica* coincide col periodo storico in cui un dato tipo di economia risulta dominante. Ogni economia tipicamente attraversa tre differenti fasi: gli *albori*, la *maturità* e il *tramonto*. Questa concezione a fasi (o stadi) dello sviluppo economico sarà ampiamente ripresa dalla teoria della modernizzazione (si veda il Par. 6.2).

Incrociando le varie dimensioni precedentemente citate, l'economia capitalistica si connota per uno spirito razionalistico, individualistico e acquisitivo, un'organizzazione industriale basata sulla grande impresa e la proprietà privata dei mezzi di produzione, conoscenze tecnologiche a carattere scientifico. Anche il capitalismo, come ogni altro sistema economico, ha attraversato fasi distinte. Sombart distingue tra un *primo capitalismo*, che termina a metà Settecento, e un *capitalismo maturo*, che si protrae fino alla Prima Guerra Mondiale. Negli anni Venti, l'acuirsi del carattere organizzato del capitalismo segnala, secondo lo studioso tedesco, un ulteriore distacco dai lineamenti originari di tale sistema economico. A proposito dell'evoluzione storica del capitalismo, Sombart delinea una spiegazione molto articolata sia dei fattori che ne hanno supportato l'ascesa, sia delle caratteristiche proprie del capitalismo maturo. Analizziamo dunque tale trattazione, a partire dalle condizioni storiche che hanno gettato le basi per lo sviluppo dell'economia capitalistica.

Gli albori del capitalismo

Nella sua ricostruzione della nascita del capitalismo, Sombart esplora le basi socio-culturali di tale sistema, individuando nello *spirito economico* di cui sono portatori gli *imprenditori* la principale forza propulsiva che ha decretato il definitivo superamento dell'economia precapitalistica. L'agire economico degli imprenditori costituisce l'ovvio riflesso della particolare mentalità di cui questi sono portatori, a sua volta proiezione delle istituzioni operanti entro il tessuto sociale (lo Stato, la cultura, le norme giuridiche, la religione, ecc.).

Il processo di cambiamento economico, nel corso del suo pieno dispiegarsi, retroagisce sullo spirito economico, generando ulteriori mutamenti nella mentalità imprenditoriale che finiscono col rafforzarne l'orientamento all'innovazione. Per mezzo degli agenti imprenditoriali, il nuovo spirito economico, di matrice capitalistica, inizia ad irradiarsi nel sistema, fino a produrre rilevanti mutamenti istituzionali. Lo *spirito capitalistico*, secondo lo studioso tedesco, costituisce la risultante della « fusione in un tutto unico dello spirito imprenditoriale e dello spirito borghese » (Sombart 1967, p. 176). L'orientamento al profitto, proiezione dello spirito imprenditoriale, si coniuga con quella « diligenza, moderazione, parsimonia, fede nei contratti » (Sombart 1967, p. 175) tipicamente borghese, generando il nuovo spirito capitalistico.

Tale spirito affonda innegabilmente le sue radici nella tradizione religiosa giudaico-cristiana occidentale, ma costituisce, nel contempo, l'esito di un processo di profonda laicizzazione. La mentalità capitalistica, depurata dei suoi ancoraggi più ascetici, acquisisce progressivamente una impronta marcatamente mondana, parallelamente al dispiegarsi del processo di secolarizzazione.

L'imprenditore costituisce dunque il vettore primario del cambiamento, secondo Sombart. A riguardo, tuttavia, lo studioso tedesco distingue tra un'*imprenditoria politica*, costituita da imprenditori che si servono del potere derivante loro da una posizione di privilegio nello Stato (ivi, p. 238) e un'*imprenditoria borghese*, formata da agenti imprenditoriali privi di protezione politica, spesso appartenenti a gruppi socialmente marginali. È ovviamente l'imprenditoria borghese che incarna pienamente lo spirito capitalistico, e costituisce la componente su cui Sombart focalizza la

sua attenzione.

Ma perché gli imprenditori borghesi sono portatori di tale peculiare mentalità, così aperta all'innovazione e disponibile alla rottura dei vincoli imposti dalla tradizione? Per rispondere a tale domanda Sombart si concentra sulle caratteristiche sociografiche dei primi imprenditori, notando che sono riconducibili a tre gruppi fondamentali: ebrei, immigrati ed eretici (cioè non appartenenti alla religione di Stato). Si tratta, dunque, di individui espressione di gruppi posti ai margini della struttura sociale e, come tali, meno vincolati al rispetto dei vincoli tradizionali nel loro agire. Sottratti all'influenza dei dogmi imposti dalla cultura dominante, la condizione di marginalità (o meglio, di "estraneità" al tessuto sociale) ha conferito loro una spinta innovativa essenziale per superare le barriere fraposte dalla tradizione all'intrapresa capitalistica. Questo fattore, secondo Sombart, si è rivelato decisivo per consentire loro di implementare le innovazioni coesenziali alla crescita del capitalismo.

Soprattutto gli *ebrei* (spesso nella duplice veste di immigrati ed "eretici") hanno svolto un ruolo di primo piano nello sviluppo del capitalismo, in particolare nel settore bancario, creditizio e commerciale (Sombart 1980). Spesso esclusi dalle professioni più prestigiose e dall'accesso agli uffici pubblici, l'imprenditoria « offriva loro la possibilità di procurarsi quella posizione di rilievo nella comunità che lo Stato gli negava » (Sombart 1967, p. 273). In tale clima di esclusione sociale, l'imprenditoria forniva agli ebrei un'opportunità di riscatto e di ascesa sociale, incrementandone ulteriormente la determinazione e l'orientamento al successo.

Box 4.1 – Gli ebrei e lo sviluppo del capitalismo

Le considerazioni espresse da Sombart presentano molteplici affinità con le tesi di Georg Simmel (1858-1919) circa la marginalità sociale dei primi imprenditori, tipicamente ebrei che svolgevano attività bancarie o legate al commercio internazionale. Dato che *pecunia non olet*, « chiunque prende denaro da chiunque » (Simmel 1984, p. 324). Così, anche gli ebrei, storicamente relegati ai margini della struttura sociale, acquistano un ruolo centrale nella sfera economica attraverso le attività imprenditoriali e bancarie, guardate con sospetto – in quanto moralmente dubbie – dai gruppi sociali dominanti. Arricchendosi, sperimentano inoltre una rapida ascesa sociale e quel prestigio precedentemente precluso. Gli ebrei introducono così l'economia monetaria entro le società tradizionali, creando le precondizioni necessarie all'affermazione dell'economia capitalistica. Simmel, come Sombart, individua dunque nella marginalità sociale un potente meccanismo di innovazione economica.

L'imprenditorialità borghese, e la sua dinamica intraprendenza, costituisce dunque il fattore catalizzante e decisivo ai fini dell'ascesa del capitalismo. O, per dirla con Sombart (Sombart 1967, p. 259), rappresenta la *scintilla che fa scoccare lo sviluppo*. L'ascesa del nuovo sistema determina una rapida dissoluzione degli ordinamenti economici precapitalistici, agricoli e artigianali. Tale processo « fu una conseguenza della diffusione di principi economici moderni e razionali nella legislazione, nell'amministrazione e nella conduzione economica, del rafforzamento della produzione capitalistica » (Sombart 1967, p. 619).

A fianco del ruolo dell'imprenditore, anche lo Stato ha fornito un apporto rilevante all'edificazione del primo capitalismo. Più in generale, Sombart identifica molteplici conseguenze dell'azione dello Stato nella costruzione del nascente sistema economico, distinguendole tra dirette

ed indirette. Tra le conseguenze *dirette* assumono particolare rilievo:

- l'azione di stimolo dell'*innovazione tecnologica* – per via delle esigenze belliche, lo Stato ha contribuito all'avanzamento delle conoscenze scientifiche e tecnologiche. Sebbene l'obiettivo primario fosse accrescere la potenza militare, i progressi hanno avuto considerevoli ricadute in campo economico, catalizzando il potenziamento dell'apparato produttivo;
- *accumulazione di metalli preziosi* – attraverso il colonialismo gli Stati hanno drenato una massa considerevole di metalli preziosi, la cui accumulazione rappresentava l'obiettivo centrale delle politiche economiche mercantilistiche;
- l'impatto sulla *formazione dell'imprenditoria* – da un lato lo Stato ha fornito un sostegno diretto allo sviluppo dell'imprenditoria politica, attraverso le politiche mercantilistiche di stampo protezionista. Nel contempo, il suo atteggiamento discriminatorio verso le minoranze (ebrei, stranieri, eretici) ha avuto come effetto involontario lo sviluppo dell'imprenditoria borghese. Paradossalmente, l'esclusione dalla cittadinanza ha rafforzato la diffusione della mentalità tipicamente capitalistica tra i gruppi sociali più deprivati.

Le conseguenze *indirette* dell'azione dello Stato sulla formazione del primo capitalismo hanno invece agevolato l'accumulazione di ricchezza da parte della nascente borghesia, attraverso:

- *politiche economiche mercantiliste*, che hanno stimolato l'accumulazione di capitali privati;
- tale processo di accumulazione, a sua volta, ha creato una nuova domanda che ha supportato l'ulteriore espansione dei mercati.

L'influenza dello Stato, rilevante agli albori del capitalismo, perde vigore con l'affermazione e il consolidamento del nuovo sistema economico. I cambiamenti nel frattempo intervenuti nell'imprenditoria capitalistica, ormai affermata, spingono verso un mutamento del quadro giuridico e delle politiche pubbliche, in direzione di un maggiore *laissez-faire*.

La fase di maturità del capitalismo

Secondo la periodicizzazione suggerita da Sombart, tra il 1750 e gli anni immediatamente antecedenti alla Prima Guerra Mondiale il capitalismo entra nella piena maturità. Caratteristica distintiva dell'ingresso del capitalismo nella sua età adulta è il compimento del processo di secolarizzazione. Lo spirito del capitalismo perde così la sua componente trascendente. Privato di ogni riferimento ascetico, l'agire imprenditoriale si informa a un nuovo concetto di dovere: tutte le energie personali sono profuse nell'attività imprenditoriale. Il borghese, nel lavoro, identifica la fonte principale di prestigio sociale, oltre che di benessere economico.

L'imprenditoria è inoltre attraversata da profonde trasformazioni, in direzione di una maggiore specializzazione della funzione gestionale, mentre altre mansioni – precedentemente svolte dallo stesso imprenditore – vengono delegate a terzi. Nel complesso, nota Sombart, nel capitalismo maturo il ruolo dell'imprenditore tende a democratizzarsi, nel senso che diviene più facile accedere all'attività imprenditoriale, anche grazie a finanziamenti messi a disposizione dalle banche, per sostenere buoni progetti d'investimento e la realizzazione di idee innovative. La democratizzazione dell'imprenditoria è resa possibile anche dall'abbassamento delle barriere all'entrata dei mercati.

Riflesso dell'orientamento verso politiche più liberiste e del superamento di quelle mercantiliste – in particolare di quelle più marcatamente protezioniste – tale trasformazione comporta tuttavia un'intensificazione della concorrenza tra aziende. Quest'ultima determina un ricorso generalizzato all'innovazione tecnologica quale principale vettore competitivo, con l'*istituzionalizzazione della ricerca applicata* e l'emergere dell'*inventore di professione* (Sombart 1967, p. 583). Anche per effetto dell'applicazione di nuove tecnologie, incorporate con crescente rapidità nei processi produttivi, il lavoro manuale tende a segmentarsi. Sombart definisce tale processo *decomposizione del lavoro*. L'introduzione della catena di montaggio, ad esempio, va in questa direzione (si veda il Par. 5.1). Scomponendo il processo produttivo in attività altamente parcellizzate, le competenze richieste al lavoratore diminuiscono parallelamente, e il ricorso al lavoro specializzato declina a vantaggio dell'impiego di operai non specializzati e meno retribuiti. Le aziende tendono non solo ad accelerare i processi innovativi e a sostituire il lavoro manuale con quello delle macchine, ma anche a burocratizzarsi, dilatando la propria struttura organizzativa.

La crescente domanda di lavoro nel settore industriale, concentrata nelle città, acuisce i processi di *urbanizzazione* avviati già durante il primo capitalismo. I grandi complessi industriali attraggono manodopera dalle campagne, determinando una consistente redistribuzione della popolazione a vantaggio dei centri urbani. La città, nella modernità configurata dal capitalismo, è il luogo dei *consumi*, sempre più influenzati dalla pubblicità delle aziende. Queste cercano di creare una domanda preferenziale attraverso intense *campagne di marketing*. La società capitalistica è la società dei consumi per definizione. Il mercato si dischiude non solo alle classi medie, ma anche le classi inferiori risultano sempre più influenzate, nelle loro scelte, dalla *pubblicità* e dalla *moda*. La moda *stabilizza e standardizza* i gusti dei consumatori; in più, essa consente di prolungare il ciclo di vita delle merci o accelerare il periodo di introduzione di nuovi prodotti, a seconda delle necessità delle aziende. Nella moda, come notò Georg Simmel, confluiscono e trovano simultanea espressione due spinte intrinsecamente antitetiche: la voglia di imitare chi già segue la moda e il tentativo di distinguersi dagli altri. « L'essenza della moda consiste nel fatto di essere praticata solo da una parte, mentre la totalità del gruppo si trova in cammino verso di essa [...] Non appena tutti quanti sono resi partecipi di ciò che prima facevano solo alcuni [...] non la si definisce più moda. Ogni crescita la conduce alla morte proprio perché annulla la diversità » (Simmel 1995, p. 36).

Cosa riserva il futuro del capitalismo? Come ogni sistema economico, anche il capitalismo è destinato a declinare, secondo Sombart. Tale declino sarà indotto dalla crescente burocratizzazione che lo caratterizza, rendendolo sempre più stabile e regolato: un modello di economia non molto diversa del *socialismo tecnicizzato e razionalizzato* (Sombart 1967). L'introduzione di elementi tipici della pianificazione nel capitalismo va in questa direzione, aprendo la strada a un forte intervento pubblico nell'economia. Tuttavia Sombart, a differenza di Marx, non intravede alcuno sbocco rivoluzionario nel socialismo. Si tratta, al più, di un processo di lenta convergenza indotto dalla progressiva incorporazione, nell'assetto capitalistico, delle logiche proprie della pianificazione e della regolazione pubblica dei processi economici. Inevitabilmente queste misure tendono ad assopire lo spirito del capitalismo nelle sue energie più dinamiche e irrazionali, le forze primarie che alimentano l'imprenditoria e l'innovazione. La burocratizzazione, di cui la grande impresa costituisce l'incarnazione più evidente, riduce gli spazi d'azione dell'imprenditoria borghese del primo capitalismo, quella che rappresentava l'essenza stessa di tale sistema. È in tale decadenza della mentalità imprenditoriale, più che in una ipotetica spinta rivoluzionaria del proletariato, che Sombart scorge i maggiori rischi per il futuro del capitalismo. Peraltro, la disoccupazione, pur presente nel capitalismo, è di tipo congiunturale, cioè dovuta alle incessanti trasformazioni in atto nella struttura produttiva e alle conseguenti fluttuazioni economiche, riflesso dell'inarrestabile

dinamica al mutamento propria del capitalismo. Lo studioso tedesco non vede in atto alcuna tendenza all'incremento strutturale della disoccupazione. A riguardo, le politiche economiche di stabilizzazione della domanda contribuiranno a circoscrivere ulteriormente le oscillazioni cicliche del mercato, attutendone i contraccolpi sul piano sociale. Parimenti, Sombart non ritiene che le tensioni rivoluzionare, pur diffuse nel proletariato, produrranno alcun reale sommovimento. Il capitalismo, imbrigliato dall'azione regolativa dello Stato e con una struttura industriale altamente burocratizzata, si avvia insomma verso un lento quanto inesorabile declino, conseguenza dell'esaurimento delle sue energie imprenditoriali.

Nel complesso l'analisi di Sombart, esattamente come quella di Weber, ha fornito un contributo notevole alla comprensione delle connessioni multiple che collegano la sfera delle relazioni economiche con la struttura sociale. Studiare il mercato come una struttura dotata di leggi proprie, svincolata dagli altri campi dell'azione umana, porta inevitabilmente a una comprensione molto parziale e distorta della complessità intrinseca del sistema economico. Anche l'istituzionalismo classico cerca di rendere conto di tale complessità.

4.2 L'ISTITUZIONALISMO

L'istituzionalismo è una corrente eterodossa del pensiero economico, sviluppatasi negli Stati Uniti su impulso di Thorstein Veblen, sotto alcuni aspetti debitrice verso la scuola storica. Istituzionalismo e scuola storica condividono una posizione critica rispetto all'approccio metodologico e analitico espresso dagli economisti ortodossi, oltre che un comune interesse per l'influenza dei fattori extraeconomici sui processi economici. Ciò che accomuna i teorici dell'istituzionalismo, in particolare, è l'attenzione riservata all'interazione tra dinamiche economiche, sociali, culturali e politiche. Lo stretto legame tra questi fenomeni – relativi ad ambiti così diversi – è troppo rilevante per poter essere semplicemente ignorato o dato per scontato nello studio del mercato, secondo gli istituzionalisti.

L'approccio istituzionalista si distingue da quello storicista per una minore contestualizzazione descrittiva e per il tentativo di abbozzare teorie generali, capaci di spiegare sia la genesi delle istituzioni, sia la loro evoluzione nel tempo. A differenza del positivismo, tuttavia, l'istituzionalismo non produce ingenui schemi interpretativi rigidi, fondati su presunte leggi universali o stadi di sviluppo alla base dell'evoluzione istituzionale. Il concetto di evoluzione è centrale entro la prospettiva istituzionalista.

Gli autori, riconducibili a questo approccio, ritengono il capitalismo l'esito di una articolata architettura istituzionale, in assenza della quale tale sistema non solo non sarebbe mai emerso, ma non potrebbe neanche funzionare. Man mano che il capitalismo evolve, l'ambiente istituzionale che lo ha generato diventa sempre meno idoneo a governare e regolare i mutamenti nel frattempo emersi entro il sistema economico, e tenderà così a produrre discrasie e crescenti costi sociali. Sarà dunque necessaria una profonda riforma istituzionale per mettere a punto nuovi assetti in grado di ridurre le antinomie e le tensioni nel frattempo emerse entro la struttura sociale. I cambiamenti istituzionali, tuttavia, rappresentano processi complessi e dall'esito incerto.

Da queste considerazioni preliminari traspare una evidente sfiducia degli istituzionalisti nelle virtù auto-regolative e riequilibranti dei mercati. È la regolazione istituzionale, piuttosto, a fronteggiare i problemi generati dalle fluttuazioni cicliche. In assenza di tale intervento, il mercato potrebbe continuare a sottoutilizzare a lungo le risorse presenti al suo interno. Cosa accomuna la

riflessione degli autori riconducibili alla corrente istituzionalista? Si possono individuare a riguardo almeno tre elementi fondamentali: *a)* la rilevanza attribuita all'influenza di fattori extraeconomici sui processi di mercato, *b)* l'enfasi sulle relazioni di potere tra i vari gruppi di interesse, *c)* l'ampio spazio accordato al ruolo espletato dall'innovazione tecnologica quale vettore di mutamento economico. Più specificamente, l'economia istituzionale incorpora una serie di proposizioni sostanzialmente condivise dai suoi principali esponenti, talvolta apertamente in antitesi, talaltra complementari all'analisi economica dominante:

- l'agire economico è profondamente condizionato dall'*ambiente istituzionale* entro il quale l'azione ha luogo. Nel contempo, l'azione economica condiziona, a sua volta, la struttura dell'ambiente istituzionale. L'influenza è dunque bidirezionale. L'interazione tra comportamento economico e istituzioni viene a configurarsi come un processo dinamico ed evolutivo. La concezione evoluzionista dell'economia, entro l'istituzionalismo classico, si fonda su concetti (come quello di evoluzione non teleologica e di causalità cumulativa) di derivazione darwiniana;
- alla concezione armonica del mercato, tipica della teoria ortodossa, subentra un'enfasi sul *conflitto* che costantemente connota le interazioni di mercato e le relazioni economiche. Proprio per incanalare tale conflitto e circoscriverlo nascono le istituzioni, che rappresentano un tentativo di introdurre meccanismi di controllo sociale nell'attività economica;
- l'analisi delle istituzioni richiede alla scienza economica uno sforzo di apertura interdisciplinare alle altre scienze sociali, essenziale per comprendere fino in fondo il significato dell'azione economica e le dinamiche che la caratterizzano;
- nell'evoluzione del sistema economico l'innovazione tecnologica espleta un ruolo centrale.

Sul piano temporale, l'*istituzionalismo classico* (sviluppatosi prevalentemente negli Stati Uniti) raggiunge il suo momento di massima espansione tra il 1920 e il 1930. Già negli anni Quaranta, la prospettiva istituzionale risulta marginale e sostanzialmente irrilevante, sebbene le venisse riconosciuto il merito di avere trattato questioni generalmente ignorate o scarsamente considerate dal pensiero economico *mainstream*. Le tre figure chiave dell'istituzionalismo americano sono Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchell. Iniziamo tuttavia l'*excursus* nel pensiero istituzionalista partendo da Durkheim, un precursore dell'approccio istituzionale più che un vero istituzionalista.

4.2.1 ÉMILE DURKHEIM

Émile Durkheim (1858-1917), con Max Weber, contribuì allo sviluppo della sociologia come prospettiva autonoma d'analisi. Può essere inoltre annoverato tra i fondatori della teoria istituzionalista. Il suo apporto teorico porta difatti in primo piano il ruolo espletato dalle istituzioni nella costruzione dell'ordine sociale. Ed è proprio su questo aspetto dell'analisi durkheimiana che ci concentreremo, tralasciando i molteplici e notevoli contributi conferiti dalla sua opera all'avanzamento della riflessione sociologica, che esulano dalla nostra trattazione. Per un approfondimento dei contributi di Durkheim si veda tra gli altri Aron 2003 (pp. 295-370), Collins 2006 (pp.184-201) e Jedlowski 2013 (pp. 67-93).

Il problema centrale affrontato da Durkheim è rappresentato dalla costruzione dell'*ordine sociale*. Tale questione rappresenta il fulcro della prima grande opera del sociologo francese, *La*

divisione del lavoro sociale, la sua tesi di dottorato, pubblicata nel 1893. In essa Durkheim analizza le modalità attraverso le quali gli individui pervengono a costituirsi in società e a fare emergere forme stabili di consenso, componente indispensabile della vita sociale. In secondo luogo, delinea i fondamenti sociali della divisione del lavoro. Nella sua trattazione Durkheim sottolinea, e cerca di spiegare, un duplice paradosso: *a)* perché l'individuo moderno, apparentemente sempre più autonomo, diventi, in realtà, sempre più strettamente dipendente dalla struttura sociale stessa; *b)* come possano coesistere forti legami di solidarietà sociale con la predominante tendenza all'individualizzazione.

Partiamo dalla *struttura sociale*. Nella prospettiva durkheimiana, tale formazione è in qualche misura anteriore all'individuo, anche sul piano storico, e lo sovrasta. La stessa idea di *individuo*, inteso come soggetto capace di agire esclusivamente in vista del proprio tornaconto, riflette una concezione tipicamente moderna. Come dimostra l'evidenza storica, nelle *società premoderne* (soprattutto in quelle più primitive) non solo l'agire individuale, ma la stessa vita del singolo risulta completamente funzionalizzata e subordinata agli interessi del gruppo. Gli spazi d'autonomia individuale sono dunque compressi, talvolta del tutto annullati, da norme sociali che sistematicamente antepongono il gruppo, con le sue esigenze di sopravvivenza e riproduzione, al singolo. Muovendo da tali considerazioni, al sociologo francese appare plausibile affermare che « la vita collettiva non è nata dalla vita individuale; al contrario, la seconda è nata dalla prima. Soltanto a questa condizione ci si può spiegare come l'individualità personale delle unità sociali abbia potuto formarsi e crescere senza disgregare la società. Infatti, dato che in tal caso essa si elabora in seno ad un ambiente sociale preesistente, ne porta necessariamente l'impronta; si costituisce in modo da non distruggere l'ordine collettivo del quale è solidale; pur distaccandosene, resta adeguata ad esso. Non ha nulla di antisociale, dal momento che è un prodotto della società » (Durkheim 1999, pp. 278-279).

Solo nel corso e per effetto dell'evoluzione storica, dunque, l'individualismo assume consistenza, in particolare con l'avvento della modernità. L'*individualismo* è un prodotto della modernità, o meglio della società moderna. Tale conclusione è esattamente antitetica alla rappresentazione della genesi della società formulata dagli utilitaristi. Questi, afferma Durkheim, « suppongono che in origine vi siano stati individui isolati e indipendenti, che quindi non avrebbero potuto entrare in rapporto se non per cooperare; infatti non avevano altro motivo per varcare l'intervallo vuoto che li separava e associarsi » (Durkheim 1999, p. 278).

La società, secondo il sociologo francese, è un'astrazione che, in quanto tale, non esiste: piuttosto, esistono diversi tipi di società, riflesso della realtà storica del momento, che incorporano caratteristiche estremamente eterogenee. Nella *divisione del lavoro sociale* Durkheim distingue tra due antitetici idealtipi di società: le *società semplici* (o segmentarie, cioè fondate su un gruppo sociale al quale – e nel quale – gli individui sono fortemente vincolati) e le *società complesse*.

Le prime, storicamente corrispondenti alle società primitive e arcaiche, sono generalmente gruppi di piccole dimensioni, internamente molto omogenei e integrati, connotati da una bassa divisione del lavoro. Non solo le attività lavorative risultano poco diversificate, ma anche la cultura interna al gruppo è molto simile. La *coscienza collettiva* – ossia « l'insieme delle credenze e dei sentimenti comuni alla media dei membri della stessa società » (Durkheim 1999, p. 101) – nelle società semplici determina l'emergere di una specifica forma di solidarietà (meccanica, secondo la definizione attribuita da Durkheim) tra i membri del gruppo.

La *solidarietà meccanica* genera un ordine sociale fondato su valori scarsamente individualizzati, su forti vincoli materiali e identitari. È una solidarietà che emerge "per somiglianza" tra gli individui del gruppo, come afferma Durkheim, portatori degli stessi valori e

della medesima visione del mondo. La coscienza collettiva, del gruppo, “ricopre” quella del singolo membro, annullandola attraverso forme pervasive di controllo sociale. « La coscienza individuale [...] non è che un semplice annesso del tipo collettivo, del quale essa segue tutti i movimenti, come l’oggetto posseduto segue i movimenti che il proprietario gli imprime. Nelle società in cui questa solidarietà è molto sviluppata, l’individuo non appartiene a sé stesso [...] esso è letteralmente una cosa di cui la società dispone » (Durkheim 1999, p. 145).

Del resto, la scarsa differenziazione delle mansioni lavorative, cioè la bassa divisione del lavoro, impedisce essa stessa l’emergere di pensieri e punti di vista differenziati o distanti da quelli iscritti nella cultura collettiva. Quest’ultima mostra scarsa tolleranza verso la diversità: qualsiasi scostamento dalla tradizione è interpretato come una forma di devianza che minaccia la sopravvivenza stessa del gruppo e la sua identità.

L’evoluzione storica, tuttavia, progressivamente modifica e infine cancella i caratteri originari delle società semplici. In particolare, la crescita della popolazione, la sua densa distribuzione sul territorio e l’interruzione dell’antico isolamento (grazie alle nuove tecnologie nei trasporti e nelle comunicazioni), implicano una notevole accentuazione della divisione del lavoro. Emergono, così, i lineamenti propri delle *società complesse* (o *superiori*). Per via dell’elevata specializzazione delle mansioni, in esse gli individui tendono a sviluppare valori e atteggiamenti culturali altamente differenziati. In più, nelle società moderne la coscienza collettiva ha perso gran parte della sua carica invasiva. Conseguentemente, gli spazi per l’agire e le preferenze individuali, svincolati dai controlli e dalle sanzioni immediate del gruppo, si dilatano a dismisura, a livelli impensabili per le società semplici. I vincoli sociali si allentano. Ora non è più l’individuo a risultare irrilevante rispetto alle esigenze del gruppo, ma è spesso la società a sparire dall’orizzonte delle scelte individualistiche, unicamente condizionate dall’imperativo della massimizzazione dell’utilità personale.

È in questo clima di strutturale indebolimento delle norme sociali condivise che emerge l’individualismo tipicamente moderno, un subprodotto della divisione del lavoro. Dato che la condivisione di valori comuni tende a perdere rilievo, cosa assicura l’ordine sociale nelle società complesse? Il fattore chiave è individuato da Durkheim nello sviluppo di una *solidarietà organica*. Tale forma di solidarietà, propriamente moderna, orienta gli individui a cooperare in modo razionale e consapevole, nel riconoscimento che tale collaborazione è indispensabile per garantire la sopravvivenza della società stessa, aldilà delle differenze che li separano. La società impone a ciascuno le sue responsabilità, attraverso la divisione del lavoro, ma lascia in compenso ampia discrezionalità in merito agli atteggiamenti e ai valori. La solidarietà organica nasce dunque dalla differenziazione e si esprime attraverso essa. Gli individui espletano funzioni diverse e dipendono gli uni dagli altri: è su questo riconoscimento della diversità e della comune interdipendenza che si fonda la vita sociale propria della modernità.

La solidarietà organica, come collante della struttura sociale, è tuttavia più debole rispetto alla solidarietà meccanica. Le società complesse, afferma Durkheim, fronteggiano e costantemente si confrontano con il rischio di *anomia*, ossia con l’assenza di norme sociali condivise (Durkheim 1999). La stessa presa di coscienza dell’individualità, processo che dopo una lunga gestazione proprio nella modernità trova il suo pieno compimento, determina l’effetto perverso di allentare i vincoli e i sentimenti di comune appartenenza alla struttura sociale, generando anomia. L’incapacità, tipicamente moderna, di stimolare una forte condivisione di valori tra i membri del medesimo gruppo, rappresenta un nuovo fattore di rischio che, potenzialmente, può condurre alla dissoluzione dell’ordine sociale.

La divisione del lavoro

Le società moderne, nella prospettiva durkheimiana, si fondano in ultima analisi su un'unica caratteristica distintiva: un'accentuata divisione del lavoro, con un livello di segmentazione delle mansioni senza precedenti. Fin qui niente di nuovo: Adam Smith aveva ampiamente esplorato tale dinamica e i suoi effetti. L'elemento innovativo, introdotto dall'analisi durkheimiana, risiede appunto nella causa della divisione del lavoro, individuata ora in fattori di ordine sociale. Con una conseguenza fondamentale: se il fenomeno complessivo, ossia la divisione del lavoro, è di ordine sociale, anche la causa non può che essere sociale. Ricorrere a una spiegazione individualistica per un fenomeno sociale è palesemente errato sul piano logico, per Durkheim. Eppure è proprio questa la spiegazione fornita dalla teoria economica classica, secondo cui l'accentuata divisione del lavoro sarebbe da attribuire a scelte individuali e razionali operate dagli agenti economici, indirizzate ad accrescere il rendimento del lavoro collettivo. Questi avrebbero individuato nella differenziazione delle mansioni la forma più efficiente di organizzazione, capace di innalzare significativamente la produttività e, con questa, il benessere. Secondo Durkheim tale ricostruzione è fallace e inesatta. I benefici, indiscutibilmente generati dalla specializzazione, non potevano essere previsti dagli agenti di mercato.

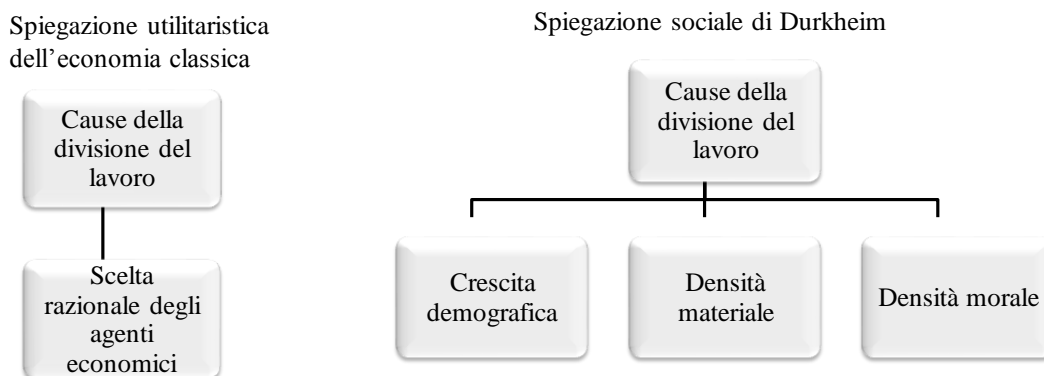


Figura 4.2 La divisione del lavoro sociale.

Fonte: Elaborazione propria.

Secondo il sociologo francese, le *cause della divisione del lavoro* vanno piuttosto rintracciate nei mutamenti che hanno accompagnato la formazione della società moderna, e in particolare (Fig. 4.2):

- nella crescita del *volume*, ossia del numero di individui che costituiscono la collettività. Le società semplici erano composte da pochi membri. Nelle società moderne il numero di individui cresce esponenzialmente. Tuttavia, la crescita demografica, di per sé, è inadatta a generare pressioni sulla divisione del lavoro. Devono collateralmente verificarsi due ulteriori condizioni;
- la crescita della *densità materiale*, ovvero del numero degli individui rapportato alla superficie territoriale disponibile;
- la crescita della *densità morale*, cioè dell'intensità delle relazioni sociali, che aumentano l'orientamento a lavorare insieme, cooperando, e la propensione a sviluppare relazioni

commerciali.

La divisione del lavoro, dunque, « varia in rapporto diretto al volume e alla densità, e se progredisce in modo continuo nel corso del suo sviluppo sociale, ciò dipende dal fatto che le società diventano regolarmente più dense e generalmente più voluminose » (Durkheim 1999, p. 262). La crescita demografica, di per sé, intensifica la *lotta per la sopravvivenza*, concetto che Durkheim mutua da Charles Darwin. Con l'aumentare del numero degli individui, anche la lotta per la sopravvivenza inevitabilmente tende ad acuirsi. La divisione del lavoro rappresenta una risposta all'intensificazione della lotta per la sopravvivenza capace di salvaguardare l'ordine sociale; essa risponde alle pressioni demografiche migliorando, attraverso la differenziazione, le condizioni di vita degli individui. Osserva tal a riguardo Durkheim: « La divisione del lavoro è dunque un risultato della lotta per la vita; ma ne è l'epilogo addolcito. Grazie a essa, infatti, i rivali non sono costretti a eliminarsi reciprocamente, ma possono coesistere gli uni a fianco degli altri. Così, via via che si sviluppa, essa fornisce a un maggiore numero di individui che in una società più omogenea sarebbero condannati a scomparire, i mezzi per sostentarsi e sopravvivere » (Durkheim 1999, p. 253).

Alla darwiniana lotta per la sopravvivenza, che nel regno animale si traduce in competizione e aperto conflitto, la divisione sociale del lavoro sostituisce la cooperazione intersoggettiva, e l'interdipendenza. Così, per preservare sé stessi non è più necessario eliminare gli altri, ma è sufficiente cooperare col resto della società espletando la propria specifica funzione, fruendo contestualmente dell'apporto altrui. Attraverso questo riconoscimento si instaura una solidarietà di tipo organico. Il percorso che porta alla crescita della specializzazione è dunque eminentemente sociale, svincolato dalle scelte individuali. È bene rimarcarlo ulteriormente: un fenomeno di ordine sociale – nell'impostazione metodologica di Durkheim – può essere esclusivamente spiegato attraverso un altro fenomeno sociale.

Crisi economiche, conflitti sociali e anomia

Sebbene la divisione del lavoro attenui la lotta per la sopravvivenza, tende comunque a causare frizioni e tensioni nella struttura sociale, di cui l'anomia costituisce la principale manifestazione. La differenziazione, e i continui mutamenti dello scenario economico, rappresentano le fonti principali di instabilità e di anomia nelle società moderne, che si estrinseca nelle crisi periodiche e nel conflitto capitale-lavoro.

Per quanto attiene alle crisi economiche, queste costituiscono un problema endemico alla società industriale ad alta specializzazione del lavoro. Nelle società semplici, difatti, lo scarto tra produzione e consumo era quasi nullo, dato che l'attività produttiva risultava finalizzata a soddisfare la domanda di un mercato di dimensioni ridotte e geograficamente circoscritto. Il problema della sovrapproduzione, dunque, non si poneva. Il discorso cambia nelle società avanzate. Il disancoraggio territoriale, unitamente alle ampie dimensioni acquisite dai mercati, accrescono le probabilità che si determinino ampi quanto imprevedibili divari tra domanda e offerta, ascrivibili sia a fenomeni di sottoconsumo che di sovrapproduzione: « La conseguenza è che ogni industria produce per consumatori che sono dispersi su tutta la superficie del paese o anche del mondo intero. Il contatto non è quindi sufficiente. Il produttore non può avere sotto gli occhi tutto il mercato né immaginarselo; non può più rappresentarsi i suoi limiti, poiché esso è per così dire illimitato. Alla

produzione mancano sia i freni sia le regole; essa non può procedere a tatonni, ed è inevitabile che brancolando così nel buio, la misura venga oltrepassata a volte in un senso e a volte nell'altro – donde le crisi che turbano periodicamente le funzioni economiche » (Durkheim 1999, p. 361). Le crisi, nonostante le dinamiche autocorrettive operanti sui mercati, generano inevitabilmente disoccupazione e altri effetti destabilizzanti sul piano delle relazioni sociali. La divisione del lavoro, dunque, si accompagna ad elevati costi sociali.

Il conflitto diviene quindi inevitabile. La principale linea di frizione, marxianamente, è quella che contrappone capitale e lavoro. Alla rapida diffusione dell'occupazione industriale non si è accompagnata una collaterale regolamentazione della stessa, in grado di offrire adeguate tutele legislative ai lavoratori dalle fluttuazioni del mercato. A causa di tale buco normativo e deficit di regolazione, nella moderna società industriale l'operaio diviene « un ingranaggio inerte al quale una forza esterna dà l'avvio e che si muove sempre nel medesimo senso e nello stesso modo » (Durkheim 1999, p. 363). La condizione della classe operaia accresce l'anomia e alimenta tensioni disgregative che minacciano la persistenza dell'ordine sociale. Tuttavia – e su questo punto l'analisi durkheimiana risulta drasticamente divergente da quella marxiana – tale situazione di contrapposizione non costituisce una caratteristica permanente della divisione del lavoro. Rappresenta, piuttosto, un elemento transitorio, dovuto all'assenza di regolazione istituzionale. Come attenuare dunque tali tensioni, che rischiano di minare la pace sociale?

Durkheim individua la soluzione in un *assetto corporativo*, in cui i diversi interessi vengano rappresentati congiuntamente da associazioni di categoria aventi le caratteristiche proprie di istituzioni pubbliche, con adesione obbligatoria e radicamento territoriale. Tale assetto rinsalderebbe il senso di comune appartenenza e i vincoli di solidarietà che la crescente anomia tende ad annullare. Afferma a riguardo: « Ciò che è necessario perché l'ordine sociale regni è che la maggior parte degli uomini si accontenti della propria sorte; ma ciò che è necessario perché se ne accontentino non è che posseggano di più o meno, ma che siano convinti di non avere diritto ad avere di più. Perciò è indispensabile che vi sia un'autorità di cui venga riconosciuta la superiorità e che decida i diritti degli uni e degli altri; infatti l'individuo, abbandonato alla sola esigenza dei propri bisogni, non ammetterà mai di essere arrivato al limite estremo dei suoi diritti » (Durkheim 1999, p. 363).

Per Marx, diversamente, l'unico modo per superare la contrapposizione capitale-lavoro consiste nel rimuovere alla radice la causa che l'ha generata: la proprietà privata dei mezzi di produzione. Dopo la rivoluzione proletaria, quando le forze produttive avranno raggiunto ormai uno sviluppo ragguardevole, anche la divisione del lavoro e la differenziazione delle mansioni sarà superflua. Durkheim, invece, considera il conflitto un elemento solo transitorio, superabile mettendo a punto regole istituzionali capaci di promuovere l'ordine sociale entro la società moderna. Del resto, è per Durkheim impensabile fare a meno della divisione del lavoro: senza essa la società moderna regredirebbe al livello delle società primitive.

La soluzione proposta dai socialisti appare quindi a Durkheim inadeguata a porre rimedio ai problemi della società moderna. Essa offre una risposta unicamente economica, tralasciando il piano morale e dei valori, altrettanto rilevanti per attenuare l'anomia imperante. Tra l'altro, è pur vero che la divisione del lavoro determina lo sviluppo di una maggiore capacità produttiva, portando con sé una più elevata capacità di soddisfare i bisogni individuali, ma è altrettanto vero che genera una crescita collaterale (quanto esponenziale) dei bisogni. Pertanto, sul piano del calcolo puramente economico, appare a Durkheim piuttosto dubbio che essa abbia effettivamente implicato un effettivo aumento della felicità dell'individuo, misurata in termini di soddisfazione dei bisogni. La felicità individuale dipende non tanto dalla quantità di beni a disposizione, quanto dall'equilibrio

che si crea tra bisogni e mezzi. Se i bisogni crescono in misura più che proporzionale rispetto ai mezzi atti a soddisfarli, la felicità individuale diminuisce anziché aumentare.

Box 4.2 – Il concetto di anomia in Merton

Robert King Merton (1910-2003) riprende tali intuizioni durkheimiane, rielaborandole. Il concetto di anomia, nella riformulazione proposta dal sociologo americano, viene ad intendere il crescente divario tra mete (ossia gli obiettivi culturali di cui la società sollecita il conseguimento) e mezzi che mette concretamente a disposizione degli individui per conseguire le prime: « Qualsiasi meta culturale, a cui sia attribuita importanza estrema e quasi assoluta dalla cultura del gruppo, servirà ad attenuare il rilievo e l'importanza dei mezzi istituzionalizzati per raggiungerla e produrrà il processo che conduce all'anomia » (Merton 2000, vol. II, p. 381). Anche secondo Merton le società moderne sono strutture incubatrici di anomia, in quanto spezzano il delicato equilibrio tra mete e mezzi, generando forti tensioni negli individui, da un lato spinti a raggiungere obiettivi sempre più ambiziosi, dall'altro deprivati dei mezzi necessari per conseguire tali mete. È in questa discrasia che il comportamento deviante trova la sua causa principale: « I valori culturali prestabiliti forniscono l'incentivo al successo, e [...] la struttura di classe limita fortemente le possibili vie per muovere verso la meta del successo, riducendole a vie che corrispondono a comportamenti devianti. È il combinarsi dell'accentuazione culturale e della struttura sociale che fa nascere una pressione intensa verso le deviazioni. Nonostante il nostro insistere sull'ideologia delle classi aperte, l'avanzamento verso la meta del successo è relativamente raro e notevolmente difficile per coloro che sono forniti di scarsa istruzione formale e di poche risorse economiche. La pressione dominante porta ad una graduale attenuazione di sforzi che per essere legittimi sono anche tutto sommato vani, e ad un uso crescente di espedienti illegittimi ma efficaci » (ivi p. 321).

Individuo, società e istituzioni

Pur riconoscendo agli economisti il merito di avere messo a punto un metodo scientifico – funzionale alla comprensione dei fenomeni sociali – analogo a quello proprio delle scienze naturali, in un altro lavoro Durkheim (1972) recepisce la posizione espressa della scuola storica e la critica alla teoria economica ortodossa. Il sociologo francese, similmente agli storicisti, ritiene difatti poco utile studiare i problemi economici senza tenere conto del contesto storico-sociale in cui tali fenomeni hanno il loro corso. L'agire economico è influenzato da *norme e regole* – socialmente costruite – che l'analisi astratta tende a tralasciare, occultando del tutto l'enorme impatto esercitato sull'azione individuale. La percezione della realtà empirica è ulteriormente distorta da un approccio metodologico basato sull'individualismo utilitaristico, visione che rappresenta la società come un insieme di individui che entrano in relazioni contrattuali col fine esclusivo di perseguire il proprio utile. In realtà, secondo Durkheim, la società costituisce qualcosa di ben più complesso della semplice aggregazione dei soggetti che ne sono parte, esattamente come il corpo umano è qualcosa di più della semplice somma delle sue componenti fondamentali, le cellule. La società, come tale, non è realmente comprensibile muovendo dai comportamenti individuali. La prospettiva olistica del sociologo francese stride, in misura evidente, con quella individualistica alla base dell'analisi economica ortodossa.

Tuttavia anche la teoria economica, almeno alle sue origini (in particolare con Adam Smith), prestava la giusta attenzione alla contestualizzazione dei processi economici e all'influenza dei meccanismi istituzionali. A causa del progressivo disinteresse verso l'influenza delle istituzioni sociali nei concreti processi economici, « l'economia politica perse tutti i benefici del suo punto di partenza: essa restò una scienza astratta e deduttiva, occupata non tanto a osservare la realtà quanto a costruire un ideale più o meno desiderabile; perché quest'uomo in generale, quest'egoista sistematico, di cui essa ci parla, non è che un oggetto della ragione. L'uomo reale, che noi conosciamo e siamo, è ben altrimenti complesso: appartiene a un'epoca e a un paese, ha una famiglia, una città, una patria, una fede religiosa e politica » (Durkheim 1972, p. 95). L'uomo, più che un "essere economico", è per Durkheim un essere sociale, un essere istituzionale, operante in una specifica dimensione spazio-temporale da cui deriva credenze e vincoli, dettati dalle norme. La sua azione è dunque fortemente dipendente dal contesto storico-sociale in cui è intercalato, e la sfera economica radicata (*embedded*, nel linguaggio della nuova sociologia economica) entro uno specifico spazio sociale, che ne influenza profondamente le dinamiche di funzionamento. Sotto questo profilo Durkheim esprime una posizione analitica simile a quella di Karl Polanyi (si veda il Par. 4.2.4).

Durkheim definisce *istituzione* « ogni credenza e ogni forma di condotta istituita dalla collettività ». Ora, esattamente come le società semplici, anche quelle più complesse hanno bisogno delle istituzioni per funzionare compiutamente. Le sole relazioni contrattuali non sono sufficienti a preservare l'ordine sociale. In tal senso, l'influenza delle norme morali e dei valori condivisi è insostituibile, a prescindere dal livello effettivo di sviluppo della società. Ma come nascono tali norme e valori?

Le istituzioni, secondo Durkheim, prendono forma in particolari fasi della vita sociale – che lui denomina *momenti di effervescenza collettiva* – durante i quali l'interazione intersoggettiva diventa temporaneamente più intensa, producendo nuove credenze e forme di condotta destinate a perdurare nel tempo. La Rivoluzione Francese o la Riforma Protestante costituiscono esempi di fenomeni di effervescenza collettiva. Anche in questo caso si tratta di fenomeni di ordine eminentemente sociale: le stesse istituzioni, ossia il subprodotto dell'effervescenza collettiva, possono essere dunque considerate, in ultima analisi, una *costruzione sociale*.

Durkheim, oltre a criticare le basi individualistiche della divisione del lavoro, cerca anche di destituire di fondamento la concezione contrattualistica della società moderna, evidenziando la presenza di prerequisiti istituzionali alle relazioni contrattuali. Anche laddove è riconosciuta ampia libertà contrattuale agli individui, in linea con i principi dell'individualismo liberale, permane comunque la forza pervasiva delle norme sociali. A fianco delle relazioni contrattualizzate, anche nelle società complesse persistono quindi relazioni di natura non contrattuale, regolate esclusivamente da istituzioni morali o giuridiche. Le relazionali familiari, ad esempio, continuano ad avere un fondamento di matrice largamente non contrattuale.

Beninteso: Durkheim riconosce e non mette minimamente in dubbio che i contratti conclusi tra gli individui abbiano un'incidenza effettivamente crescente nella regolazione della vita sociale ed economica moderna. Tuttavia – ed è questo il punto fondamentale – la stessa possibilità di stipulare liberamente contratti costituisce un derivato della struttura sociale e della sua coscienza collettiva. I contratti, cioè, sono possibili solo tra soggetti che intendano effettivamente rispettarli. Ciò richiede un senso di comune appartenenza e di identificazione nella struttura sociale, in particolare nel rispetto delle obbligazioni strutturate attraverso le sue regole. Anche per le società complesse (moderne) il discorso di base non cambia: « Non tutto è contrattuale nel contratto. I soli impegni che meritano questo nome sono quelli che sono stati voluti dagli individui, e che non hanno altra

origine se non la loro libera volontà. Viceversa, nessuna obbligazione che non sia stata reciprocamente consentita ha carattere contrattuale. Ma, dovunque esiste, il contratto è sottoposto a una regolamentazione che è opera della società e non dei singoli individui, e che diventa sempre più voluminosa e più complicata » (Durkheim 1999, p. 218).

In più, affinché gli individui possano stipulare contratti è necessario che la società sia dotata di istituzioni giuridiche e di un quadro normativo atto a supportare la libertà contrattuale. I contratti sono sì conclusi *dagli* individui e *tra* individui, ma è la sovrastruttura istituzionale che rende possibile l'esecuzione effettiva dei contratti. Le norme che ne regolano la stipulazione e i termini di validità, dunque, rappresentano costrutti sociali: l'esito di scelte istituzionali e legislative che riflettono i valori dominanti entro un dato contesto sociale in un certo momento storico. I contratti sono, nell'ambito delle società complesse, regolati dal diritto, che esercita «su di noi un'azione regolatrice della massima importanza, perché determina ciò che possiamo fare e ciò che possiamo esigere » (Durkheim 1999, p. 221).

Anche nelle società complesse occorre predisporre un'adeguata cornice legale per definire i limiti della libertà contrattuale privata, che si svolge sì liberamente, ma entro un assetto istituzionale predeterminato, indispensabile per evitare che le pretese di una parte ledano o entrino in conflitto con gli interessi generali. Sotto questo profilo, la teoria utilitaristica non consente di spiegare l'emergere dell'ordine sociale e come esso concretamente si riproduce. La semplice convergenza tra interessi privati crea vincoli troppo labili per stabilizzare l'ordine sociale. C'è poi da tenere in considerazione una caratteristica ulteriore degli interessi privati: la loro endemica conflittualità, che rende intrinsecamente precario ogni compromesso faticosamente raggiunto. Laddove « l'interesse regna da solo, siccome nulla interviene a porre un freno agli egoismi che si affrontano, ogni io si trova di fronte all'altro sul piede di guerra, e nessuna tregua a questo eterno antagonismo può essere di lunga durata. L'interesse è infatti la cosa meno costante del mondo: oggi unirmi a voi mi è utile; domani, la medesima ragione farà di me il vostro nemico. Una causa di questo genere non può quindi dare origine che ad accostamenti passeggeri e associazioni di breve durata » (Durkheim 1999, p. 212). Dato questo stato di cose, occorre necessariamente un intervento esterno, che definisca le norme entro cui l'interesse privato può essere legittimamente perseguito. I contratti, in ultima analisi, anche nelle società moderne risultano strettamente dipendenti dall'infrastruttura istituzionale, piuttosto che dalle scelte razionali individuali.

Di conseguenza l'agire individuale, anche in campo contrattuale, non è pienamente comprensibile decontestualizzandolo dall'ambiente sociale entro cui si inserisce. Occorre guardare alla società nel suo insieme per comprendere realmente come e perché gli individui possono pervenire alla stipulazione di accordi contrattuali. Partendo dall'individuo (come fanno gli economisti) si inverte l'ordine storico e logico del processo contrattuale. In secondo luogo, affinché lo stesso ordine sociale possa esistere, risulta in una certa misura indispensabile strutturare forme di regolazione per disciplinare la ricerca dell'interesse individuale. Solo laddove operano istituzioni forti, però, tale freno – necessario – è realmente efficace nel prevenire eccessi e abusi poco desiderabili sotto il profilo sociale. Le istituzioni, pertanto, possono essere considerate (dal punto di vista di Durkheim) costruzioni sociali – esito dell'interazione intersoggettiva – funzionalmente orientate a fornire risposte a dati problemi che emergono nella vita associativa e alle sue esigenze di ordine. La centralità delle istituzioni per il funzionamento del sistema economico costituisce un rilevante punto di contatto tra il pensiero di Durkheim e quello di Veblen.

4.2.2 THORSTEIN VEBLEN

Thorstein Bunde Veblen (1857-1929) rappresenta una figura intellettuale del tutto singolare nel panorama dell'economia americana a cavallo tra fine Ottocento e primo Novecento. Critico del sistema classico, esponente di rilievo del pensiero economico eterodosso, costituisce il capostipite dell'istituzionalismo americano. Come avvenuto per gli altri economisti eterodossi, anche i contributi di Veblen – benché rilevanti – non hanno avuto alcuna reale influenza negli sviluppi successivi della teoria economica ortodossa. Del resto, la sua profonda critica alla teoria neoclassica rende i suoi apporti teorici fundamentalmente incompatibili con la tradizione del pensiero ortodosso, di cui rigettava l'impostazione metodologica e l'approccio analitico. Per converso, Veblen, dagli economisti ortodossi, è considerato un sociologo nel migliore dei casi, un confusionario nel peggiore.

Partiamo anzitutto dalla sua critica al sistema classico, considerato da Veblen una condensazione di convinzioni condivise, funzionale alla conservazione degli interessi della classe dominante, piuttosto che una seria ricerca delle dinamiche alla base del funzionamento del sistema economico. Secondo Veblen non è possibile pervenire ad una conoscenza adeguata di tali processi muovendo dall'analisi delle scelte e del comportamento del singolo attore economico, sia esso un produttore o un consumatore. L'approccio micro-fondato non consente di comprendere realmente le complesse dinamiche incorporate nel sistema economico, e quest'ultima non costituisce la semplice somma delle sue singole, atomizzate, componenti. Anche Veblen, come Durkheim, sostiene un orientamento analitico di tipo olistico.

L'oggetto fondamentale dell'analisi economica non dovrebbe essere l'individuo, secondo Veblen, ma il sistema economico e sociale nel suo complesso, con le istituzioni che incorpora. In accordo con tale approccio, l'evoluzione istituzionale e l'influenza esercitata dagli atteggiamenti culturali sull'azione propriamente economica, rappresentano i problemi fondamentali con cui Veblen si è confrontato. L'*evoluzione*, in particolare, è considerata dall'economista (sociologo?) americano un fenomeno centrale per comprendere la dinamica economica; nella prospettiva vebleniana assume un rilievo equivalente al concetto di equilibrio per gli economisti ortodossi. La modellistica economica, con le sue pretese di universalità, astrattezza a-spaziale e a-temporale, perviene a una rappresentazione statica della struttura economica. Questa, nella realtà empirica, costituisce invece un sistema in costante evoluzione. La teoria economica ortodossa risulta dunque inadatta a rappresentare l'intrinseco dinamismo del mercato.

Per fronteggiare l'ampliamento del campo analitico suggerito da Veblen, la scienza economica avrebbe dovuto procedere a un potenziamento dei suoi strumenti metodologici, mutuandoli da altre scienze sociali, e accogliere contributi e apporti della sociologia, della storia, della psicologia. Veblen, in effetti, perorava la riunificazione tra le varie scienze sociali. Ciò avrebbe contribuito a rinnovare in profondità la teoria economica, spingendola a rivedere i suoi irrealistici assunti di base in direzione di una maggiore aderenza alla realtà empirica.

La critica al metodo

Il nucleo fondamentale delle critiche metodologiche alla teoria economica dominante è contenuto nella raccolta di saggi *The place of science in modern civilization*, pubblicato per la prima volta nel 1919. Veblen, sostanzialmente, mira a demolire dalle fondamenta la teoria neoclassica sostenendo il

carattere non scientifico delle sue ipotesi. Ad esempio, la stessa idea della mano invisibile non è mai stata oggetto di alcuna seria verifica empirica, sebbene rappresenti un assunto implicito su cui l'analisi continua ad essere fondata. Secondo Veblen, l'idea che gli uomini d'affari, perseguendo il proprio interesse, contribuiscano anche ad accrescere il benessere sociale, non solo non è dimostrata, ma appare contraria alla realtà, piena di casi in cui la ricerca di profitto genera effetti deleteri non solo nella sfera sociale, ma anche sul piano strettamente economico.

La critica di Veblen si spinge più in profondità, arrivando ad accusare di scarsa scientificità non solo le premesse alla base del pensiero ortodosso, ma anche quello eterodosso, dal marxismo alla scuola storica. Nessuno di questi paradigmi, insomma, può essere considerato propriamente scientifico, perché le premesse e le ipotesi di base sulle quali si basano non superano i rigidi parametri della scientificità.

Per quanto riguarda la teoria economica ortodossa, Veblen sostiene che questa non è stata oggetto di alcun reale rinnovamento significativo da Adam Smith in poi. Tutta la produzione teorica classica e neoclassica si fonda su un'impostazione implicitamente *teleologica*, rappresentando il sistema economico come costantemente proteso verso un ipotetico equilibrio di lungo termine (Veblen 1919). Un equilibrio, beninteso, puramente ipotetico, dato che non è mai concretamente raggiunto nella realtà economica. Dall'impostazione teleologica discende una seconda caratteristica fondamentale della teoria ortodossa: il suo carattere *pre-darwiniano*. L'idea secondo cui il sistema economico muova costantemente verso una condizione di equilibrio collide con la concezione darwiniana, che considera l'evoluzione un percorso privo di finalità intrinseche, delineato dalle risposte degli organismi biologici alle sollecitazioni ambientali, che, cumulandosi nel tempo, inducono rilevanti mutamenti. L'evoluzione non ha alcun carattere teleologico o punto di arrivo. Infine, la teoria economica è affetta da un orientamento puramente *tassonomico*: si arresta allo stadio della classificazione dei fenomeni senza, però, spiegarli compiutamente (ivi). Tra l'altro, sono proprio i fenomeni più rilevanti sul piano economico – ossia le dinamiche che determinano l'evoluzione del sistema – ad essere completamente ignorate dagli economisti, preoccupati di spiegare la formazione dei prezzi o altre questioni considerate da Veblen di secondaria rilevanza. Insomma, occorre spingere l'analisi in altre direzioni rispetto a quelle tradizionalmente esplorate dalla teoria ortodossa.

Questi tre limiti dell'analisi economica (i lineamenti teleologici, pre-darwiniani e tassonomici) riflettono l'incapacità (o la mancanza di volontà) dell'ortodossia di recepire sia gli sviluppi delle scienze *pure* (biologia e fisica in particolare), sia quelli delle altre scienze sociali, dalla psicologia alla sociologia. Ciò spiega, a detta di Veblen, la perseveranza degli economisti nella riproposizione di modelli privi di solide basi scientifiche. Da tali criticità metodologiche discende una strutturale impossibilità di rendere conto dei processi economici reali, che risultano divergenti, sia nel loro corso che nei loro effetti, dalle rappresentazioni stilizzate dei modelli.

Sebbene la critica di Veblen centri in pieno i problemi d'impostazione della costruzione ortodossa (già noti agli stessi economisti), non riesce comunque a proporre alcun modello alternativo a quello dominante, dotato di *a)* ipotesi semplici capaci di operationalizzare la sua prospettiva, *b)* una rigorosa coerenza interna e *c)* conclusioni non ambigue. In più, le stesse teorie proposte da Veblen si sottraggono alla possibilità di verifica empirica. A tal proposito John Clark osserva: « Se vi fu qualcosa che riuscì a convincermi che la procedura standard della scienza economica ortodossa non era idonea a essere verificata scientificamente, fu proprio il fatto che Veblen, con le sue esibizioni impressionanti condotte a partire da un diverso complesso di premesse, non ottenne alcunché di sicuro » (Clark 1936, p. 411).

Aldilà della sua critica, Veblen non è stato in grado di proporre strumenti metodologici idonei ad

andare oltre i limiti da lui stesso ravvisati nell'economia ortodossa. È questo un problema comune alla teoria economica eterodossa: alla critica non si accompagna la proposta di alcuna valida e praticabile alternativa all'ortodossia, in grado di soppiantarla definitivamente. Così, l'ortodossia continua a riproporre i suoi modelli, basati sulle solite ipotesi poco realistiche, e gli economisti eterodossi a criticarne ipotesi e modelli.

Torniamo a Veblen: prive di una rappresentazione formalizzata, gran parte delle sue intuizioni non hanno contribuito ad alcun avanzamento successivo nella teoria economica. È pur vero che la teoria keynesiana, coerentemente con la critica vebleniana, ha ridimensionato il concetto di equilibrio economico, dimostrando che questo è compatibile con alti livelli di disoccupazione. Come tale, e contrariamente alla concezione neoclassica, l'equilibrio non è più considerato uno stato necessariamente desiderabile sotto il profilo macroeconomico. In secondo luogo, la *teoria neoistituzionale* (si veda il Par. 7.2) riprende molte intuizioni dello stesso Veblen. In ultimo, in un certo senso anche l'approccio evoluzionistico vebleniano all'analisi economica ha lasciato traccia nel pensiero successivo. In particolare, sia l'economia dello sviluppo (si veda il Par. 6.2) che la teoria della crescita endogena (Par. 7.3) si sono interessate all'analisi della dinamica economica e dei processi di mutamento, in luogo dell'analisi statica dell'equilibrio, questione invece preponderante nell'impostazione neoclassica.

La psicologia individuale

L'intera teoria economica si basa su una concezione puramente edonistica dell'individuo, rappresentato come un calcolatore razionale, mosso dal desiderio di massimizzare il piacere e minimizzare il dolore. Partendo da tale ipotesi edonistica, la teoria economica perviene a delle conclusioni circa il funzionamento del sistema di mercato, sviluppate attraverso una stringente logica deduttiva. Tali conclusioni, riconosce Veblen, sono formalmente corrette (essendo corretto il procedimento attraverso il quale sono derivate), ma risultano errate sul piano empirico, nella misura in cui si fondano su ipotesi sbagliate. Queste ultime sono state destituite di fondamento dall'evoluzione delle conoscenze psicologiche e antropologiche. Gli economisti, tuttavia, non hanno tenuto conto delle acquisizioni più recenti maturate negli altri campi delle scienze sociali. La loro visione della psicologia umana si basa su conoscenze ormai obsolete.

« I preconcetti psicologici e antropologici, che gli economisti hanno adottato, erano quelli accettati dalle scienze psicologiche e sociali alcune generazioni addietro. La concezione edonistica dell'uomo lo rappresenta come un fulmineo calcolatore di piaceri e di pene, un globulo omogeneo, fatto di desiderio di felicità, mosso da impulsi che lo portano a muoversi costantemente nello spazio, mantenendolo intatto. Egli non ha nulla prima e dopo di sé; costituisce un dato umano isolato e in sé definito, che, a prescindere dai colpi delle forze che lo urtano [...] si trova in una condizione di equilibrio stabile. Autoimponendosi nello spazio degli elementi naturali, egli ruota simmetricamente intorno al proprio asse spirituale fino a che il parallelogramma delle forze lo schiaccia, e da quel momento in poi deve seguire la linea risultante. Quando finalmente la forza dell'impatto si è esaurita, allora giunge a una situazione di riposo, e ritorna a essere un globulo di desiderio in sé concluso, come prima » (Veblen 1919, pp. 73-74). In un altro passaggio afferma: « La psicologia più recente, supportata dalla moderna ricerca antropologica, ha fornito una rappresentazione diversa della natura umana. Secondo tale concezione, è caratteristico dell'uomo agire non solo per ottenere piacere o evitare dolore dall'impatto delle forze in azione. L'individuo non è semplicemente un insieme di desideri che devono essere soddisfatti [...] ma è piuttosto una

struttura coerente di inclinazioni e abitudini che cercano realizzazione attraverso lo svolgimento di un'attività » (Veblen 1919, p. 74).

Le istituzioni

Secondo Veblen, la base dell'agire individuale non è tanto da rintracciare nell'edonismo, quanto negli *istinti* e nelle *istituzioni*. In particolare, queste ultime rappresentano le determinanti più profonde del comportamento individuale. Nel *corpus* della teoria neoclassica i fattori istituzionali « sono considerati come dati, o se ne nega l'esistenza o, addirittura, se ne respinge la spiegazione » (Veblen 1919, p. 233), appiattendosi su una distorta concezione edonistica ed utilitaristica la complessità dell'agire umano.

Nell'accezione suggerita da Veblen, le *istituzioni* costituiscono *abitudini mentali* interiorizzate spontaneamente dagli individui attraverso l'interazione quotidiana entro la struttura sociale in cui sono collocati. Tali sovrastrutture hanno l'effetto di dirigere e plasmare il comportamento individuale. Questo, superata la concezione a-storica e a-spaziale dell'ortodossia economica, viene da Veblen considerato dipendente dal contesto in cui l'azione ha luogo e dai frame cognitivi assimilati dagli agenti.

Veblen riconosce che « la storia economica di qualsiasi comunità corrisponde alla storia della sua vita, nella misura in cui è modellata dall'interesse degli uomini per i mezzi di sussistenza. Questo interesse economico ha svolto un ruolo rilevante nel processo che ha modellato la crescita culturale di ogni comunità » (Veblen 1898, pp. 76-77). Sebbene l'interesse economico *modelli* – come afferma Veblen – la storia economica, il primo è comunque influenzato « dai modi di vita formati sotto la guida di tutti gli altri » (Veblen 1898, p. 77), cioè dalle istituzioni.

Ogni sistema istituzionale sviluppa, a sua volta, una coerenza interna che, col tempo, si perfeziona e oggettivizza in leggi e in forme organizzative specifiche, condizionando così l'evoluzione culturale, di cui l'attore economico – intercalato in un certo assetto istituzionale – subisce costantemente l'influenza. Distanziandosi dall'*homo oeconomicus* della teoria classica e neoclassica – considerato da Veblen un costrutto artificiale e irrealistico – l'agente economico vebleniano acquisisce i lineamenti propri di un *homo istituzionalis* (Gruchy 1987), sulla cui condotta si riflette l'assetto istituzionale in cui è inserito. La scelta razionale viene così a combinarsi con l'influenza dell'ambiente istituzionale esterno, e da questo incanalata verso direzioni specifiche.

Vediamo, dunque, come Veblen definisce tali costrutti: « Le istituzioni sono, in sostanza, abitudini mentali prevalenti rispetto a particolari relazioni o funzioni degli individui o della comunità; e gli schemi di vita, che emergono dall'aggregazione delle istituzioni operanti in un dato momento o in una data fase dello sviluppo di qualsiasi società, possono essere largamente considerati come gli atteggiamenti spirituali prevalenti o come la filosofia di vita predominante » (Veblen 1915c, p. 190).

Le istituzioni, nell'accezione vebleniana, costituiscono dunque schemi mentali che incorporano valori, norme e modelli d'azione intersoggettivamente condivisi e predominanti in un dato momento storico all'interno di una certa società. Imponendosi dall'esterno, vengono interiorizzate dall'individuo e ne influenzano in profondità il comportamento, la percezione dei bisogni e le finalità stesse del suo agire.

Attraverso questa definizione di istituzione Veblen perviene ad individuare un concetto capace di spiegare l'origine delle preferenze degli individui: « I desideri che guidano l'azione dell'individuo [...] sono il prodotto di tratti ereditari e delle sue esperienze passate, cumulativamente accumulati

nel corpo della tradizione, delle convenzioni e delle circostanze materiali » (Veblen 1919, p. 74). E ancora: « Non soltanto si può dire che la condotta dell'individuo sia delimitata e diretta da quelle che sono le relazioni abituali che intrattiene con i propri simili all'interno del gruppo sociale, ma anche che queste relazioni, avendo un carattere istituzionale, varino con i cambiamenti che attraversano il contesto istituzionale. I bisogni e i desideri, gli obiettivi e gli scopi, i modi e i mezzi, l'ampiezza e la tendenza della condotta dell'individuo sono dunque funzione di una variabile istituzionale dotata di un carattere decisamente complesso e del tutto instabile » (Veblen 1919, pp. 242-243). Secondo la teoria economica prevalente, invece, le preferenze presentano carattere esogeno e sostanzialmente indeterminato. La loro genesi, nell'alveo dell'ortodossia, resta inesplicita.

Le istituzioni, nella misura in cui risultano intersoggettivamente condivise, si riproducono nel tempo, autorinforzandosi. La loro reiterazione è comunque soggetta a lento mutamento. Tale dinamica agisce in direzione dell'evoluzione istituzionale e si scontra costantemente con una forza di segno opposto, che mira invece a garantire la stabilità dell'assetto istituzionale. L'esito netto è un certo grado di *inerzia*: le istituzioni continuano cioè ad operare, dispiegando i loro effetti, anche quando le circostanze passate, che ne avevano determinato lo sviluppo, non risultano più in linea con le esigenze correnti. Sottolinea a tal proposito Veblen: « Le istituzioni sono il prodotto di processi passati, sono state adattate a passate circostanze, e non sono perciò mai in pieno accordo con le esigenze del presente. Il processo di adattamento istituzionale stenta a tenere il passo con la velocità dei mutamenti che hanno luogo nella comunità in ogni momento » (Veblen 1915c, pp. 190-191).

L'evoluzione istituzionale

L'*evoluzione istituzionale* è un processo più lento dell'evoluzione sociale, a cui comunque concorre in misura determinante. Le istituzioni ereditate vengono infatti difese e preservate dai vari gruppi sociali. Ogni nuova istituzione, per imporsi, deve necessariamente superare le resistenze presenti nella struttura sociale. L'innovazione, per emergere, deve quindi sfidare la tendenza preponderante alla conservazione. L'affermazione dell'innovazione istituzionale costituisce un processo di per sé conflittuale. Le forze che mirano alla stabilità si scontrano costantemente con quelle che sostengono il mutamento, intralciandone la dinamica. Di qui il ritardo strutturale dell'evoluzione istituzionale e la lentezza nell'adattamento all'ambiente.

Le istituzioni, dunque, sono modellate da scelte, conflitti, da processi di selezione e dinamiche evolutive. Le istituzioni di oggi rappresentano l'esito delle scelte e delle esigenze passate, così come la configurazione che concretamente assumeranno le istituzioni domani costituirà l'esito delle scelte e delle esigenze di oggi. Veblen così descrive tale interdipendenza intertemporale delle istituzioni: « Lo sviluppo delle istituzioni è lo sviluppo della società [...] la situazione di oggi forma le istituzioni di domani attraverso un processo selettivo e coercitivo, agendo sull'abituale giudizio degli uomini sulle cose, e modificando così oppure fortificando un atteggiamento mentale tramandato dal passato; agisce sui modi abituali di vedere le cose e, così facendo, modifica o rafforza i punti di vista o le attitudini mentali ereditati dal passato. Le istituzioni, vale a dire le abitudini mentali sotto la guida delle quali gli uomini vivono, sono ricevute dal passato; un passato più o meno remoto, ma in ogni caso esse sono state elaborate e ricevute dal passato » (Veblen 1915c, pp. 190-191).

Benché connotate da un certo grado di inerzia, le istituzioni mutano incessantemente, si modificano per effetto del variare delle esigenze concrete della vita sociale. Tale dinamica preserva

parte degli sviluppi precedenti. Nella prospettiva vebleniana il mutamento istituzione costituisce un processo che presenta due caratteristiche salienti:

- è *cumulativo*, avviene per gradi, in modo sequenziale. I neoistituzionalisti recupereranno tale intuizione di Veblen, sviluppandola nei concetti di *path-dependency* (*dipendenza dal sentiero*) e in quello di *traiettorie istituzionali* (si veda il Par. 7.2);
- è *evolutivo*, come tale non teleologico. Dietro le forze che lo modellano non si cela alcun disegno consapevole che spinge le istituzioni in una direzione ben precisa, né le istituzioni che prevalgono da questo processo sono necessariamente le “migliori”, le più “adatte” o le più efficienti. Difatti, l’inerzia e la cumulatività fanno sì che l’evoluzione non abbia necessariamente esiti ottimizzanti sull’assetto istituzionale.

La concezione darwiniana della vita istituzionale traspare evidente nella trattazione dei processi di mutamento sviluppata da Veblen. L’istituzionalismo vebleniano si fonda su una *prospettiva biosociologica evolucionista*, entro cui lo sviluppo costituisce l’esito di processi di selezione: « La vita dell’uomo in società, proprio come la vita delle altre specie, è una lotta per l’esistenza e perciò un processo di adattamento selettivo. L’evoluzione della struttura sociale è stata un processo di selezione naturale delle istituzioni. Il progresso che si è fatto e si sta facendo nelle istituzioni umane e nell’umano carattere si può ascrivere a una selezione naturale delle abitudini mentali più idonee a un processo di adattamento forzato degli individui un ambiente che, a sua volta, è stato progressivamente trasformato con lo sviluppo della società e con le mutevoli istituzioni sotto cui gli uomini sono vissuti. Le istituzioni non costituiscono soltanto il risultato di un processo selettivo e di adattamento che forma i tipi dominanti e prevalenti dell’atteggiamento e delle disposizioni spirituali; esse sono, nel contempo, modelli speciali di vita e di umani rapporti, e sono a loro volta fattori efficienti di selezione » (Veblen 1915c, p. 188).

L’evoluzione istituzionale rappresenta un processo dinamico nel suo compimento: determina variazioni multiple e aggiustamenti reciproci che portano all’emergere di nuovi atteggiamenti mentali e di nuove istituzioni. Un percorso, beninteso, tutt’altro che lineare. La scienza e la tecnologia costituiscono i principali vettori del cambiamento istituzionale. Una volta attivato, il mutamento si riversa e contamina ben presto tutte le altre sfere della vita sociale, dal sistema politico a quello culturale.

Il processo di evoluzione, nei termini in cui è presentato da Veblen, ingloba un carattere implicitamente dialettico: la sintesi, ossia il superamento dell’assetto istituzionale originario, contiene in sé i presupposti fondamentali, però ridefiniti entro una nuova formazione. Gli individui, che operano in dati assetti istituzionali, agiscono seguendo i modelli prevalenti e i frame cognitivi che la configurazione istituzionale incorpora. Il comportamento corrente degli agenti, in tale prospettiva, diviene l’esito delle interazioni passate che hanno assunto una certa stabilità e una certa forza, divenendo così abitudini mentali dominanti.

Dall’imprenditore allo speculatore: l’evoluzione del capitalismo

In realtà l’agire individuale, secondo Veblen, non è influenzato unicamente dalle istituzioni: anche gli *istinti* giocano un ruolo importante (Veblen 1918). Per Veblen gli istinti rappresentano la componente basilare dell’agire umano. Tali istinti possono essere suddivisi in due categorie fondamentali, positivi e negativi, sulla base degli effetti che determinano per il gruppo sociale di

appartenenza. Tra gli *istinti positivi* assumono particolare rilievo per l'attività economica e il buon funzionamento del mercato (ivi):

- l'istinto di *parentela*, che orienta gli individui a prendersi cura degli altri, siano essi membri della propria famiglia, della propria tribù o connazionali;
- l'istinto alla *curiosità*, che spinge ad accrescere la conoscenza del mondo esterno;
- l'istinto all'*abilità tecnica*, che promuove il progresso tecnologico;
- l'istinto all'*operosità*, che fa avvertire il bisogno di dimostrare le proprie qualità in campo professionale, la propria efficienza e la capacità di produrre beni di qualità, al fine di ricevere l'ammirazione degli altri.

Questi istinti, combinandosi, migliorano il funzionamento del mercato e, più in generale, della struttura sociale. Le attività derivanti da questi quattro istinti sono definite da Veblen *impieghi industriali o tecnologici*. Di contro, gli istinti di tipo negativo generano forme d'azione egoistica o comportamenti socialmente dannosi. Tra questi, l'istinto *acquisitivo* spinge a porre in essere azioni orientate ad accrescere l'utilità individuale, senza tenere conto dei relativi effetti sociali. Quello acquisitivo rappresenta dunque un istinto antitetico a quello di parentela e determina lo sviluppo degli *impieghi finanziari o d'affari*. La dicotomia tra impieghi industriali e finanziari è centrale nell'opera di Veblen. Nel settore industriale si producono beni reali, in quello finanziario solo denaro. I tipici addetti agli impieghi industriali sono gli *ingegneri*, gli *scienziati* e gli *operai*. Questi agiscono spinti da istinti di operosità, di curiosità e di abilità tecnica. Intorno al mondo degli affari, diversamente, orbitano *speculatori finanziari*, *capitani d'industria* e *mercanti*, tutti mossi da istinti predatori nei confronti degli altri membri della comunità.

Mentre il primo insieme di istinti citati promuove il benessere economico, le pulsioni più egoistiche tendono a ridimensionare il benessere effettivo di cui la società nel suo insieme fruisce. Gli istinti di tipo positivo sono tipici dei lavoratori e dei primi capitalisti, mentre l'istinto acquisitivo predomina tra i moderni capitani d'industria. Vediamo con quali conseguenze, sia sul piano della regolazione economica che sull'evoluzione del capitalismo.

Nella prima fase dello sviluppo capitalistico la notevole concorrenza comprimeva gli utili delle aziende. I capitani d'industria, ben presto, si resero conto della possibilità di circoscrivere tale concorrenza, deleteria sul piano dei profitti, attraverso la creazione di grandi società per azioni, di monopoli o di cartelli industriali (*trust*). Tutti questi espedienti miravano a un fine comune: incrementare gli utili riducendo la produzione. È interesse dei capitani d'industria, difatti, espandere i *profitti*, non la *produzione*. Su questo punto, nuovamente, l'analisi di Veblen risulta in netto contrasto con il pensiero ortodosso: egli ritiene infondata la stretta identificazione tra produzione e profitti, postulata dalla teoria sia classica che neoclassica.

Più in generale, Veblen critica il presunto nesso tra perseguimento dell'interesse individuale, da parte del capitalista, e aumento del benessere collettivo. Tale relazione, al più, è effettivamente emersa nella fase iniziale di sviluppo del capitalismo. Il quadro delineato dall'economia classica risulta quindi valido unicamente per l'assetto istituzionale tipico del primo capitalismo, fortemente concorrenziale, in cui il proprietario dell'azienda, contestualmente, organizzava e dirigeva la produzione. I mutamenti successivamente intervenuti nell'organizzazione produttiva – in particolare la separazione tra proprietà e gestione – hanno fatto del guadagno pecuniario immediato il parametro primario in funzione del quale viene gestito ogni settore industriale. La produzione, così, non viene più organizzata in modo da massimizzare il benessere generale. «Il benessere economico

complessivo di una comunità viene conseguito più facilmente grazie alla continua e scorrevole interazione dei vari processi che costituiscono il sistema industriale nel suo complesso; ma gli interessi pecuniari dell'uomo d'affari che è responsabile delle decisioni in merito, non verranno necessariamente assecondati dalla conservazione ininterrotta dell'equilibrio industriale» (Veblen 1915c, p. 27). Al contrario, gli uomini d'affari possono trarre – e spesso traggono – maggiori guadagni perturbando e destabilizzando tale equilibrio e quello del sistema economico, ricorrendo alla speculazione (ivi). Col prevalere degli impieghi finanziari sugli impieghi industriali, dunque, la ricerca di profitto individuale non implica più alcun incremento di benessere sociale, ma l'esatto contrario. Il nesso postulato dai classici si spezza irreversibilmente.

Con la *separazione tra proprietà e gestione*, i capitani d'industria, che controllano la proprietà delle aziende, sono unicamente interessati al profitto finanziario e al rapido aumento del valore a breve termine delle imprese, più che alla loro sorte di lungo periodo (Veblen 1918). I capitali investiti, difatti, sono di facile smobilizzo: le quote di proprietà possono essere velocemente cedute, e i capitali ottenuti agevolmente ricollocati in nuovi investimenti o in altre aziende. Il rapido sviluppo dei mercati finanziari, delle società per azione quotate in borsa e degli strumenti finanziari costituiscono tutte trasformazioni che rendono ancora più semplice e veloce la riallocazione degli investimenti in funzione delle convenienze del momento. Ciò finisce per alimentare la speculazione finanziaria e la compravendita di aziende con pure finalità speculative. La gestione delle aziende è invece affidata a manager stipendiati, che organizzano la produzione in base alle loro competenze tecniche.

La nuova *corporate governance* fa venire meno ogni nesso tra ricerca del profitto da parte dei capitani d'industria e aumento del benessere sociale, riducendo l'efficienza complessiva del sistema economico. Il punto è che i mercati reali sono condizionati (e orientati) dagli interessi degli uomini d'affare, e difficilmente tali interessi producono risultati auspicabili sotto il profilo del benessere generale. Al contrario, la casistica è ricca di esempi nei quali l'aumento dei profitti causa una riduzione della produzione della singola azienda e, di conseguenza, una contrazione del prodotto aggregato. La riduzione della produzione causa inoltre un incremento dei prezzi dei beni per i consumatori, con ulteriore riduzione del benessere sociale. Per le grandi imprese che, tra fine Ottocento e i primi del Novecento, dominavano i mercati, l'obiettivo primario non era incarnato – secondo Veblen – dall'aumento dell'efficienza, quanto dal consolidamento dei loro poteri monopolistici. Anche in questo caso, la crescita del potere di mercato implica una collaterale riduzione della produzione, con una conseguente perdita netta di benessere per la collettività. La pubblicità e le fusioni tra aziende vanno nella medesima direzione. Di nuovo: i profitti aumentano, la produzione decresce. Inoltre i tentativi, principalmente operati dalle grandi aziende, di espandere la rispettiva quota nel commercio internazionale, è per Veblen frequente causa di tensioni interstatali o, addirittura, di conflitti armati.

Altri esempi degli effetti perversi generati dalla ricerca di profitti speculativi sono rappresentati dalle violente fluttuazioni indotte dai mercati finanziari, causa di turbolenze macroeconomiche, disoccupazione e profonde crisi. Non solo: la teoria vebleniana contempla anche la possibile esistenza, nel sistema di mercato, di *attività parassitarie*, ovvero aziende la cui esistenza risulta inutile o addirittura dannosa per il benessere e l'efficienza generale. Nonostante ciò, questa attività « può risultare tanto profittevole per l'uomo d'affari e per il lavoratore che è in essa occupato quanto un'attività che invece contribuisce, in modo sostanziale, alla sussistenza collettiva » (Veblen 1915c, p. 63). Insomma, l'immagine classica di un equilibrio di fondo del mercato è decisamente distante da quella, conflittuale e instabile, che emerge dalla trattazione di Veblen.

La crescita esponenziale della finanza speculativa non solo danneggia la produzione, determina

smembramenti e chiusure di aziende funzionanti, ridimensiona i livelli occupazionali, ma tende a rendere più frequenti le stesse crisi economiche, incrementandone anche l'intensità. L'interdipendenza tra mercati internazionali, inoltre, tende a rendere tutti i sistemi economici più fragili, esposti agli eventi congiunturali esogeni. In altri termini, le trasformazioni più recenti che hanno interessato il capitalismo, secondo Veblen, tendono a destabilizzarlo e a distruggere ogni nesso residuo tra utilità individuale e benessere collettivo. La ricerca di profitto può ora decretare vistose perdite di efficienza generale.

In *La teoria dell'impresa*, pubblicata nel 1904, Veblen evoca l'esistenza di una forte contrapposizione, all'interno della moderna impresa, tra scienziati e ricercatori da un lato (addetti agli impieghi tecnologici dotati di notevoli conoscenze e abilità) e gli uomini d'affari dall'altro, addetti agli impieghi finanziari (Veblen 1915c). Tale dicotomia determina una costante compressione del talento dei primi a causa della ricerca di profitto dei capitani d'industria. Questi limitano deliberatamente le capacità tecnologiche al fine di mantenere elevati il livello dei prezzi e ottenere maggiori ricavi (Veblen 1915c). Da questa constatazione deriva un ovvio suggerimento di *policy*: sottrarre gli impieghi industriali al condizionamento degli impieghi finanziari, così da ottenere standard di produttività e ricchezza costantemente più elevati di quelli prevalenti entro un sistema condizionato dalla ricerca di profitto dei capitani d'industria, a danno della crescita della produzione. Il problema fondamentale è che scienziati e ricercatori potrebbero inventare prodotti che, per quanto utili e rilevanti, potrebbero ridurre – anziché accrescere – i livelli di profitto (Veblen 1921). In un sistema basato su interessi puramente commerciali tali invenzioni sarebbero immediatamente sopresse o non verrebbero mai alla luce.

La varietà dei capitalismi

Altri due interessanti contributi di Veblen (*Imperial Germany and the industriale revolution* e *The opportunity of Japan*, entrambi pubblicati nel 1915) rappresentano pionieristiche analisi di *political economy* comparata sulla varietà dei capitalismi. Entrambi i saggi esplorano la possibilità che il processo di sviluppo del capitalismo, su scala internazionale, non debba necessariamente seguire uno specifico percorso preordinato, ma possa dispiegarsi per mezzo di molteplici sentieri, generati dall'ibridazione tra innovazione tecnologica, applicata alla produzione industriale, e istituzioni conservatrici, intrise di valori e atteggiamenti di tipo tradizionale (Veblen 1915a e 1915b). L'innesto di nuove tecnologie in ambienti tradizionali produce molteplici varietà locali di modelli di capitalismo, che incorporano istituzioni e forme di regolazione egualmente efficienti nella promozione dello sviluppo. Si tratta di modelli che rappresentano *equivalenti funzionali*. Per attivare la modernizzazione e lo sviluppo, dunque, non occorre adottare specifiche configurazioni istituzionali, seguire un percorso predefinito o una predeterminata sequenza di stadi: ogni società può creare il suo sentiero verso lo sviluppo, combinando in modo efficiente tecnologie disponibili e innovazione istituzionale.

Tale particolare mix di innovazione e tradizione è riscontrabile nell'esperienza di modernizzazione di Giappone e Germania, e incorpora molteplici vantaggi. In primo luogo, secondo Veblen la preservazione delle istituzioni tradizionali consente di sviluppare gradualmente quelle che tipicamente accompagnano le moderne tecnologie produttive. In secondo luogo, tale continuità istituzionale circoscrive rapidi e destabilizzanti mutamenti, che avrebbero l'effetto di allentare i vincoli di solidarietà sociale e le forme di coesione generate dalle istituzioni consolidate. Per converso, uno sviluppo fondato sulle istituzioni tradizionali consente di continuare a fruire dei

relativi vincoli, limitando gli effetti più disgreganti che, tipicamente, si accompagnano al dispiegarsi della modernizzazione e dello sviluppo. Infine, l'impulso allo sviluppo non deve necessariamente emergere spontaneamente dal basso, come avvenuto nell'esperienza inglese, ma può anche essere attivato dallo Stato, come dimostrano il caso tedesco e giapponese.

Un'ultima considerazione sull'interazione tra innovazione tecnologica e assetto istituzionale. Sebbene scienza e tecnologia siano vettori indispensabili per trainare lo sviluppo, quest'ultimo emerge solo dopo che siano stati apportati adeguati cambiamenti alla sfera istituzionale, funzionali all'incorporazione delle innovazioni al fine di massimizzarne le relative ricadute. Un'adeguata configurazione istituzionale costituisce quindi il fattore abilitante, l'elemento che consente di sprigionare il potenziale di sviluppo insito in ogni nuova tecnologia, moltiplicandone gli effetti propagativi.

Ogni società, per sfruttare le ricadute economiche dell'innovazione, deve dunque dotarsi di un adeguato apparato istituzionale, apportando le necessarie innovazioni alla configurazione corrente al fine di innalzarne l'efficienza. Il mutamento istituzionale, come abbiamo visto in precedenza, costituisce però – secondo Veblen – un processo lento e conflittuale. Tuttavia, quanto più una società (a causa delle resistenze interne) tarda a generare i necessari adeguamenti delle istituzioni all'innovazione tecnologica, tanto più ampia risulterà la perdita in termini di benessere collettivo e il deficit di sviluppo rispetto altre società che hanno implementato più rapidamente tali aggiustamenti.

La classe agiata

In realtà, i veementi attacchi sferrati da Veblen all'ortodossia economica rappresentano la componente più tecnica di una critica molto più ampia e articolata mossa nei confronti della cultura e della società moderna (americana in particolare); critica che raggiunge il suo apice ne *La teoria della classe agiata*, pubblicato nel 1899. Nel saggio, oltre che attaccare i costumi della società americana, mette in dubbio le motivazioni individualistiche dell'azione. La tesi del libro è che, nelle società moderne, il consumo, più che orientato a soddisfare reali e concreti bisogni, è spesso finalizzato unicamente a ostentare la capacità di acquistare beni costosi (Veblen 1915d). Il consumo diventa così fonte di prestigio e segno di distinzione sociale.

Diversamente, nelle società primitive e antiche, o in quelle meno evolute, lo status sociale di ogni individuo dipende unicamente dal suo *potere predatorio*, che ne attesta il coraggio o il valore militare. La stessa classe agiata nasce, si sviluppa e prospera in contesti socio-culturali premoderni. Afferma in tal senso Veblen in apertura del suo libro: « L'istituzione di una classe agiata è presente nel suo massimo sviluppo negli stadi più avanzati della cultura barbarica; come, ad esempio, l'Europa o il Giappone feudale. In tali comunità la distinzione tra classi è rigorosamente osservata. La caratteristica di maggior rilievo economico, che influenza le differenze di classe esistenti, è la netta distinzione mantenuta tra gli impieghi adeguati alle diverse classi. Le classi superiori sono per consuetudine esenti o esclusi dalle occupazioni industriali, e sono destinate ad occupazioni che conferiscono elevato prestigio. Primo fra gli impieghi più prestigiosi in ogni comunità feudale è la guerra » (Veblen 1915d, p. 1). La guerra rappresenta tipicamente un'occupazione che esalta gli impulsi predatori delle classi agiate.

Nelle società contemporanee gli istinti predatori della classe agiata si estrinsecano negli impieghi finanziari. Come la guerra nelle società feudali, tali occupazioni conferiscono alle classi superiori notevole prestigio e, soprattutto, consentono a una stretta cerchia di individui di ottenere enormi

guadagni a fronte di nessuno sforzo, spesso a scapito del resto della struttura sociale.

Anche le moderne classi agiate continuano ad ostentare le proprie capacità predatorie, attraverso riti – come pranzi e ricevimenti sfarzosi – che richiamano quelli tribali delle società più arcaiche, anch'essi indirizzati a dare sfoggio competitivo delle ricchezze accumulate. Il *consumo vistoso* (o *ostentato*) rappresenta lo strumento chiave per dimostrare la capacità predatoria. La semplice percezione di un reddito elevato, di per sé, non costituisce un elemento riconoscibile all'esterno. Il reddito ostentato attraverso il consumo, diversamente, consente all'individuo di dimostrare – entro la società moderna – la sua capacità predatoria. Il consumo vistoso diviene dunque uno *status symbol*. I vestiti firmati, borse costose, auto di lusso costituiscono tutti simboli di stato, finalizzati a rendere manifeste all'esterno la capacità predatoria di chi li possiede: « L'unico mezzo di cui si disponga per dimostrare le proprie possibilità finanziarie è un'incessante esibizione della propria capacità di spesa » (Veblen 1915d p. 87). Da scopo centrale della vita economica secondo la tradizione utilitaristica, e giustificazione ultima di ogni attività lavorativa, il consumo diviene in Veblen futile sfoggio di ricchezza e ostentazione di prestigio.

Nella società moderna, parallelamente, si sono moltiplicati i meccanismi e le occasioni volte a dare spazio ed espressione all'esibizione della ricchezza accumulata dalla *classe agiata*. Quest'ultima raggruppa i percettori dei redditi più elevati, ovvero l'élite dei “predatori”: uomini d'affari, finanziari, capitani d'industria, avvocati; individui che drenano ricchezza a proprio vantaggio senza fare nulla, attraverso gli impieghi finanziari discussi in precedenza.

La *donna* assume un ruolo particolare nella classe agiata. Essa è proposta ad amministrarne il lusso e, soprattutto, a ostentarlo in ogni occasione: « La moglie che all'inizio era – sia in pratica che in teoria – serva e proprietà dell'uomo (produttrice dei beni che lui consumava) è diventata la consumatrice cerimoniale dei beni che lui produce » (Veblen 1915d, p. 83). « Così – nota Veblen – mentre un gruppo produce per lui, un altro gruppo, generalmente guidato dalla moglie, spende per lui in consumi vistosi, al fine enfatizzarne la capacità di sostenere ampie spese senza intaccare la superiore opulenza » (Veblen 1915d, p. 63).

Diversamente da quanto sostenuto dalla teoria ortodossa, gli individui non soddisfano i loro bisogni razionalmente attraverso il consumo; né tantomeno questi bisogni sono sviluppati in modo autonomo dai membri della struttura sociale. Le scelte di consumo, secondo Veblen, sono indotte da meccanismi di condizionamento sociale. Ne consegue la diffusione di consumi del tutto superflui: l'emulazione prevale sulla razionalità utilitaristica, inducendo un notevole spreco di redditi destinati ad acquisti futili. Tali sprechi, tuttavia, costituiscono una diretta conseguenza dell'influenza espletata dalle istituzioni capitalistiche, e degli elevati costi sociali da esse generati. Le istituzioni capitalistiche, in ultima analisi, pongono un freno alle potenzialità di sviluppo offerte dalla tecnologia, dirottando risorse consistenti verso il consumo vistoso, con effetti deleteri sul benessere collettivo.

Dalla spietata critica della società americana condotta nella *Teoria della classe agiata*, Veblen evidenziava il rischio che lo stesso istinto all'operosità possa venire intaccato dall'emulazione dell'uomo d'affari di successo, orientando verso il consumo vistoso anche soggetti non appartenenti alla classe agiata, nel tentativo di innalzare (almeno apparentemente) il proprio status sociale ostentando gli emblemi consumistici dell'appartenenza agli strati superiori della società. L'emulazione e l'invidia diffonderebbero, secondo Veblen, il fenomeno del consumo vistoso in tutte le classi sociali, anche in quelle inferiori, producendo enormi sprechi e spese crescenti in *marketing* e *pubblicità*. « Dato che la natura umana è quel che è, la lotta di ciascuno per possedere più del proprio vicino è inseparabile dall'istituzione della proprietà privata. Ed è anche nella natura umana, in media, essere gelosi di chi ha di più [...] sembra di potere concludere che non vi possa essere

tregua a questa – bisogna ammetterlo – ignobile forma di emulazione [...] il desiderio di emulazione è la causa, se non la causa principale, delle tensioni e dell'insoddisfazione diffusa » (Veblen 1919, pp. 397-398). La proliferazione del consumo vistoso come mezzo di reputazione appare considerevole soprattutto tra le classi subalterne residenti nei grandi centri urbani dove, venuti meno i segni tradizionali di prestigio sociale, il consumo diviene il principale emblema di status. Il consumismo, in altri termini, costituisce il principale fattore di integrazione delle classi inferiori nella società capitalistica. La classe operaia, coinvolta nella corsa ai consumi vistosi, perde così la sua funzione marxiana di motore del mutamento sociale.

Lo sviluppo e i cicli economici

La teoria dello sviluppo economico proposta da Veblen si fonda, come il resto della sua analisi, sull'intreccio tra istituzioni – intese come abitudini mentali – e realtà economica. Così, mentre l'ortodossia individua nell'accumulazione di capitale il vettore propulsivo dello sviluppo, Veblen pone al centro del processo la dimensione istituzionale e, di riflesso, il "fattore umano". Argomenta Veblen a riguardo: « Ogni mutamento economico è un mutamento della comunità economica, un mutamento dei metodi utilizzati dalla comunità per trarre profitto dai beni materiali. Il mutamento è sempre, in ultima analisi, un mutamento di modi di pensare. Ciò è vero anche per quanto riguarda l'innovazione tecnologica nell'industria » (Veblen 1919, p. 75).

L'innovazione tecnologica, alla base dello sviluppo, trae dunque origine dal *fattore umano*. Afferma a tal proposito Veblen: « Le proprietà fisiche delle materie prime accessibili all'uomo sono costanti: ciò che varia è l'attore umano, le sue intuizioni e la sua comprensione del fine per cui queste cose possono venire usate costituisce l'essenza dello sviluppo [...] le innovazioni che hanno luogo in campo tecnologico sono un'espressione dei mutamenti del fattore umano. È nel fattore umano che i processi di sviluppo devono essere ricercati; ed è qui, quindi, che le forze motrici del processo di sviluppo economico devono essere studiate » (Veblen 1919, pp. 71-72). I beni capitali stessi sono « dipendenti dalla conoscenza, dall'abilità e dalle scelte organizzative; cioè sono in sostanza modi di pensare dominanti che entrano, in quanto tali, nel processo di sviluppo industriale » (Veblen 1919, p. 71).

Nella teoria del mutamento proposta da Veblen, come visto in precedenza, la dimensione strutturale interagisce con quella puramente istituzionale, in un processo di tipo evolutivo che determina la direzione generale impressa al cambiamento economico. Le condizioni di vita prevalenti inducono la diffusione di specifici atteggiamenti, comportamenti e valori. Da questi scaturiscono:

- le istituzioni, che continuano a perdurare – in forza della loro inerzia – anche quando hanno perso ogni contatto con le condizioni materiali che le hanno generate;
- l'innovazione tecnologica, le cui traiettorie dipendono dalle istituzioni dominanti.

L'introduzione di nuova tecnologia, tuttavia, non esaurisce i suoi effetti nella dimensione puramente economica, ma tende a generare nuove condizioni materiali e, attraverso queste, nuove istituzioni capaci di prevalere progressivamente su quelle dominanti. Il processo è dunque circolare: le condizioni materiali generano le istituzioni; le istituzioni condizionano l'innovazione tecnologica; l'innovazione tecnologica determina nuove condizioni materiali e nuove istituzioni. Da questa rappresentazione emerge la concezione intrinsecamente dialettica di Veblen del rapporto tra

istituzioni e innovazione: dalle novità tecnologiche, introdotte attraverso il supporto di una data infrastruttura istituzionale, sorgono assetti istituzionali rivali. Le logiche di funzionamento interna al sistema getta le basi per il suo progressivo superamento. Come per Marx, anche secondo Veblen la tecnologia è alla base dello sviluppo economico e del mutamento istituzionale. Nonostante tale punto di contatto, Veblen è in realtà critico nei confronti del marxismo, così come del socialismo. A proposito dell'impoverimento progressivo delle masse afferma: « L'affermazione secondo cui il sistema della concorrenza si è dimostrato uno sfruttamento per rendere i ricchi ancora più ricchi e i poveri ancora più poveri mantiene il fascino di un epigramma: ma se il suo significato è quello per cui il destino medio delle masse dell'umanità nella vita civile, nella misura in cui possa essere quantificato dai mezzi di sussistenza, è peggiore al giorno d'oggi di quanto lo fosse venti, o cinquanta, o cento anni fa, allora è ridicolo » (Veblen 1919, p. 391).

È pur vero che il capitalismo ha reso i poveri *relativamente* più poveri, ma semplicemente perché la ricchezza delle classi più elevate è cresciuta più velocemente rispetto alla ricchezza media. Questa sensazione di progressivo impoverimento è diffusa nella classe lavoratrice, e la percezione di tale crescente divario tende inevitabilmente ad acuirsi man mano che l'economia si espande. Tuttavia, riconosce Veblen, è innegabile che tutte le classi sociali abbiano sperimentato guadagni di benessere senza precedenti grazie all'economia di mercato.

Il capitalismo per Veblen è un sistema in perenne evoluzione, sulla cui dinamica di lungo periodo espleta un ruolo centrale la dicotomia tra impieghi industriali e impieghi finanziari. Lo stesso ciclo economico, entro la prospettiva vebleniana, è condizionato da tale dicotomia. Vediamo dunque come Veblen descrive le fluttuazioni economiche. La fase espansiva del ciclo è alimentata dagli investimenti e, più in generale, dalle attività finanziarie. Tali variabili potenziano la dilatazione del credito, la crescita dei prezzi e del valore dei beni capitali. La dinamica ascendente si protrae fin quando non si palesa la netta sopravvalutazione dei beni capitali, derivante dalla discrasia tra il loro valore di mercato e il loro valore reale. A questo punto inizia una fase di dismissione delle posizioni finanziarie, con conseguente riduzione dei prezzi dei titoli azionari. Le fluttuazioni negative dei mercati azionari si riflettono progressivamente sulla redditività delle aziende e sulla dinamica economica generale.

Si apre così la fase puramente recessiva, connotata da caduta contestuale dei prezzi, della produzione e dell'occupazione. Mentre il valore di mercato dei beni capitali, per effetto della crisi, si riassetta progressivamente sul valore reale, e gli eccessi di credito vengono eliminati, le imprese meno competitive falliscono o vengono assorbite da quelle più grandi. Acquisizioni e fusioni decretano un aumento della concentrazione della proprietà industriale. Il punto di svolta inferiore viene superato quando i profitti delle aziende riprendono a crescere per effetto della riduzione dei salari reali determinatosi nella fase recessiva. Il mercato, anche per Veblen, incorpora meccaniche auto-correttive.

Ma quale sarà il futuro del capitalismo? Nonostante l'insoddisfazione strisciante nelle classi inferiori, Veblen non ritiene molto probabile una rivoluzione proletaria. Tuttavia, le tensioni generate dalle attese di consumo, e le spinte all'emulazione della classe agiata da parte delle classi subalterne, sono tali da poter senz'altro destabilizzare il sistema o decretare addirittura il definitivo superamento della proprietà privata. La natura umana è questa: gli individui sono invidiosi dei propri simili e vogliono costantemente consumare più degli altri. Se tale scenario si realizzasse, sarebbero ironicamente i successi del capitalismo, più che le sue contraddizioni, a decretarne l'implosione.

Tuttavia Veblen, a differenza di Marx, non cade nella tentazione (e nell'errore) di formulare previsioni nette circa il futuro del capitalismo. Di certo, in linea con il suo approccio darwiniano,

ritiene che ci sarà un'evoluzione, sebbene non sia possibile prevedere quale direzione concretamente intraprenderà il cambiamento. Né è possibile preconizzare se l'industria continuerà ad essere controllata dagli interessi delle classi predatorie – alla costante ricerca di profitto – o se prenderanno il sopravvento ingegneri, scienziati e lavoratori, dotati di elevate conoscenze tecnologiche e pratiche. Nel primo caso, il futuro progresso della società risulterà frenato e ostacolato, nel secondo l'economia industriale potrà conseguire standard più elevati di benessere e produttività. Affermare con certezza chi prevarrà, avverte però Veblen, « assomiglia a una scommessa alla cieca, sebbene il scenario ipotizzabile per il futuro appartiene sicuramente all'uno o all'altro. L'unica cosa che si può affermare con una relativa sicurezza è che il regime dell'impresa d'affari è necessariamente un regime transitorio » (Veblen 1919, p. 400).

Veblen, dunque, ha costantemente stigmatizzato le contraddizioni di fondo del capitalismo e della teoria economica dominante. Il pensiero vebleniano presenta molteplici analogie con quello di Commons, altra figura di spicco dell'istituzionalismo americano. Entrambi sottolineano la natura intenzionale e socialmente costruita della vita economica, un fenomeno tutt'altro che naturale, come invece rappresentato dalla teoria economica ortodossa. Commons, pur ravvisandone i limiti, ha cercato – sul piano teorico – d'introdurvi reinterpretazioni e integrazioni. Il problema non è tanto quello di gettare le basi per una nuova teoria economica, di matrice istituzionale, distinta dall'approccio classico e neoclassico; piuttosto, si tratta conferire all'azione collettiva, in tutte le sue forme ed espressioni, il posto che le spetta all'interno della teoria economica. Sul piano normativo, il riformismo sociale di Commons mira a migliorare il funzionamento del sistema economico, al fine di pervenire a un capitalismo dal volto umano.

4.2.3 JOHN COMMONS

John Roger Commons (1862-1945) ha dato contributi di rilievo soprattutto nel campo della legislazione sociale. L'interesse per questo settore derivava dalla convinzione che lo Stato, in una moderna economia industriale, debba necessariamente assumere un ruolo attivo nella regolazione dei processi economici, sia per migliorare il funzionamento del mercato, sia per ridurre le sperequazioni nella distribuzione dei redditi. L'approccio di *policy* sostenuto da Commons è dunque antitetico rispetto a quello proprio dei teorici del *laissez-faire*. In assenza di limiti all'azione individuale, secondo l'economista americano, le controversie e i conflitti indotti dalla scarsità di risorse implicherebbero un costante ricorso all'uso della forza fisica. Sul piano delle relazioni economiche tale situazione risulterebbe poco efficiente, nella misura in cui creerebbe insicurezza e impedirebbe di costruire aspettative credibili rispetto al comportamento altrui. L'organizzazione collettiva è dunque indispensabile per rendere possibile l'ordinato perseguimento del benessere individuale.

Di qui una netta cesura con l'orientamento sostenuto dagli economisti classici e neoclassici, considerato dall'economista americano erroneamente basato su un approccio statico e deduttivo. Per Commons, come per gli altri istituzionalisti, è invece essenziale aprire la scienza economica ai contributi delle altre scienze sociali, dalla storia alla sociologia. Nella teoria ortodossa ravvisava tre fondamentali limiti:

- i postulati tendono a sostituire (talvolta a confondere) il ruolo delle *istituzioni* con la psicologia individuale (Commons 1934, p. 440). Con la sua enfasi sulla psicologia edonistica, la teoria

economica si focalizza sui rapporti tra l'agente economico e i beni presenti sul mercato, tralasciando completamente le relazioni intersoggettive – tra gli agenti economici – mediate dall'istituto della proprietà privata. Questa conferisce un controllo esclusivo di una data risorsa a un certo individuo, impedendo agli altri agenti di mercato di esercitare le medesime prerogative su quello specifico bene. I rapporti che intercorrono tra gli operatori di mercato si fondano su transazioni e negoziazioni e, pertanto, presentano un carattere marcatamente conflittuale;

- la teoria dominante, da Smith in poi, ha enfatizzato l'armonizzazione degli interessi spontaneamente operata dai mercati concorrenziali, occultando (più o meno deliberatamente) i conflitti che insorgono sul mercato stesso, derivanti dalla scarsità delle risorse. Secondo Commons, più che la mano invisibile del mercato, è la mano visibile dei tribunali, delle leggi e della *common law* ad imporre dati comportamenti agli agenti economici (Commons 1934, p. 132). L'economia ortodossa, quindi, ha erroneamente scambiato l'influenza della sfera istituzionale con l'ipotetica azione dispiegata da una misteriosa mano invisibile. L'armonizzazione degli interessi, dunque, non costituisce il subprodotto della mano invisibile, ma l'esito dell'organizzazione collettiva e dell'influenza dell'assetto istituzionale. Questo opera un'azione costante di intermediazione tra la miriade disordinata di interessi in conflitto, facendo emergere l'ordine sociale a partire dal caos incoerente delle preferenze e degli interessi dei singoli operatori di mercato;
- la teoria tradizionale ha completamente tralasciato il ruolo espletato dall'*etica* e dalla *giurisprudenza* come meccanismi di controllo delle risorse, concentrandosi esclusivamente sull'economia. L'*economia istituzionale*, ossia l'approccio all'analisi economica suggerito da Commons, cerca di rendere conto, simultaneamente, di tutti e tre i meccanismi di controllo. Come chiarisce lo stesso Commons, « l'etica tratta delle regole di condotta che nascono da un conflitto di interessi, dovuto a sua volta alla scarsità, e che vengono fatte osservare dalle sanzioni morali dell'opinione collettiva; l'economia tratta delle stesse regole di condotta, imposte dalle sanzioni economiche collettive del profitto o della perdita, rispettivamente in caso di obbedienza e disobbedienza, mentre la giurisprudenza tratta delle stesse regole, fatte osservare dalle sanzioni organizzate dalla coercizione. L'economia istituzionale tratta contestualmente dei metodi relativi e dell'efficacia di questi tre tipi di sanzioni » (Commons 1931, p. 650).

In apertura di *Institutional economics*, la sua principale opera, afferma: « Invece di individui isolati che si trovano nello stato di natura, gli individui nel mondo reale sono sempre partecipi di transizioni, membri di organizzazioni dalle quali entrano ed escono, parti di un'istituzione che è esistita prima e esisterà dopo di loro » (Commons 1934, p. XVI). Secondo Commons, la teoria ortodossa risulta idonea a descrivere in modo soddisfacente solo casi particolari di funzionamento dei mercati, in presenza delle seguenti condizioni restrittive:

- gli scambi avvengono in presenza di assoluta anonimità della relazione tra compratore e venditore;
- sulle transazioni non espletano alcuna incidenza fattori quali la cultura, le tradizioni, gli usi o le abitudini;
- il mercato, entro il quale la transazione viene perfezionata è altamente regolato e organizzato.

I mercati azionari sono tra i pochi a presentare tali caratteristiche. In questi vengono realizzati semplici *scambi*, che non danno luogo ad alcuna *relazione di scambio*. Nelle relazioni di scambio,

diversamente, *a*) compratore e venditore sono coinvolti in una interazione diretta (spesso ripetuta e protratta nel tempo), *b*) lo scambio risulta condizionato da fattori psicologici e sociali, *c*) l'organizzazione del mercato è limitata o scarsa. Gli usi e i costumi, nelle società moderne, continuano inoltre a svolgere un ruolo rilevante nella regolazione delle transazioni, in misura non inferiore rispetto ai contratti. La codificazione degli usi e dei costumi, le sanzioni, le decisioni dei tribunali nei casi di controversie e, infine, la formalizzazione attraverso il diritto, tendono a stabilizzare l'assetto istituzionale, rendendolo sempre più pervasivo.

Nel mondo reale, dunque, le relazioni di scambio sono influenzate da molteplici dimensioni extraeconomiche, in cui operano forze e dinamiche normalmente tralasciate dalla teoria ortodossa. Come osserva Commons, « le transazioni sono diventate il punto di incontro dell'economia, della fisica, dell'etica, del diritto e della politica. Una transazione costituisce il punto di osservazione che coinvolge tutte queste discipline, poiché implica molteplici volizioni umane, scelte tra alternative diverse, difficoltà, utilizzo di risorse (naturali e umane); ogni transazione è guidata da promesse o da prospettive di vantaggio, dalla "simpatia" o dal dovere (o dal contrario). Le possibilità di portare a termine delle transazioni sono poi ampliate o ristrette nel loro svolgersi dall'attività di funzionari pubblici, di organizzazioni imprenditoriali, di sindacati; soggetti che interpretano o applicano diritti, doveri e libertà dei cittadini [...] nel quadro di risorse limitate e di forze che agiscono meccanicisticamente » (Commons 1924, p. 5). La transazione rappresenta quindi l'unità di analisi fondamentale nell'approccio istituzionale di Commons.

Transazioni e istituzioni

Anzitutto, per *transazione* Commons intende « l'unità di trasferimento del controllo legale » (Commons 1934, p. 5) « dei diritti di proprietà creati dalla società » (Commons 1931, p. 652). Ogni transazione implica dunque il trasferimento dei diritti di proprietà relativi a un determinato bene tra le due parti coinvolte. L'economista americano individua tre tipi ideali di transazione:

- transazioni *commerciali*, che « *trasferiscono* la proprietà [...] per mezzo di un accordo volontario tra soggetti dotati di eguali diritti sul piano giuridico » (Commons 1934, p. 68). La parità legale non implica, beninteso, eguali poteri di contrattazione. Le transazioni commerciali costituiscono l'oggetto principale di analisi della teoria economica dominante, sebbene questa – secondo Commons – si sia limitata ad analizzare tali transazioni solo in ideali mercati concorrenziali, nei quali le abitudini, gli usi e le possibili fonti di coercizione sono convenzionalmente ignorate;
- transazioni *manageriali*, che implicano relazioni di comando e di disparità gerarchica tra i soggetti coinvolti. Mentre le relazioni commerciali si basano sulla contrattazione volontaria e paritetica tra gli agenti, le transazioni manageriali implicano l'emissione unilaterale di un ordine da parte di un altro (ad esempio, un dirigente) e il contestuale obbligo da parte di un altro soggetto (un operaio) di eseguire il comando proveniente dal primo;
- transazioni di *razionamento* (*rationing*). Anch'esse incorporano disequaglianze giuridiche tra le parti. Tuttavia, nelle transazioni di razionamento, l'agente sovraordinato è tipicamente costituito da un'entità collettiva (sia esso un parlamento, un governo o un consiglio di amministrazione) che alloca vantaggi o obblighi tra i soggetti subordinati.

Gran parte delle transazioni determinano un evidente contrasto tra gli interessi degli agenti

coinvolti, a causa del principio universale di scarsità. In aggiunta, i vantaggi delle stesse non necessariamente (anzi, quasi mai) si equidistribuiscono tra le parti. In altri termini, gli scambi di mercato incorporano inevitabilmente un certo grado di conflittualità. Per la teoria dominante, tuttavia, i mercati concorrenziali sono strutture idonee a comporre autonomamente ogni contesa tra interessi contrapposti. Per Commons, diversamente, i conflitti sono marginalizzati sia grazie alle abitudini, agli usi, alle relazioni interpersonali, sia attraverso l'intervento pubblico. Argomenta a riguardo: « Se le transazioni devono procedere pacificamente senza ricorrere alla violenza delle parti, deve esserci sempre una parte neutrale rispetto all'operazione, e cioè un giudice o un capo [...] in grado di sedare la disputa attraverso il potere a lui conferito dal gruppo cui appartengono le parti » (Commons 1924, p. 67). Nel ridurre le frizioni generate dalle relazioni economiche entrano dunque in gioco le *istituzioni*.

Le istituzioni influenzano l'agire individuale e, di riflesso, la praticabilità delle transazioni. Una *istituzione* costituisce, per Commons, un meccanismo attraverso il quale il controllo collettivo sull'agire individuale è concretamente attuato ed esercitato. Più precisamente, l'economista americano definisce istituzione « un'azione collettiva finalizzata al controllo, alla liberazione e all'espansione dell'azione individuale » (Commons 1931, p. 649). La loro azione – sebbene del tutto ignorato dalla teoria dominante – è indispensabile ai fini del funzionamento del sistema economico. Le istituzioni assolvono all'espletamento di specifiche funzioni, nascono per risolvere dati problemi, e si evolvono in funzione dei problemi che fronteggiano.

Ciascuna istituzione sviluppa al suo interno un insieme definito di *regole operative*. « Le regole operative cambiano continuamente nel corso della storia di un'istituzione, e risultano diverse a seconda delle istituzioni; ma indipendentemente dalla loro diversità esse indicano ciò che i singoli individui possono, devono o potrebbero fare o non fare, sostenute da sanzioni collettive » (Commons 1931, p. 650). Attraverso le regole operative incorporate nelle istituzioni queste ultime pervengono a condizionare e orientare l'agire individuale nelle direzioni desiderate. Le regole presentano la peculiare « capacità di mantenere collegati, in un ente duraturo, individui dotati di un egoismo arrogante e smisurato, pressati dalla scarsità di risorse » (Commons 1924, p. 138).

L'equilibrio che si produce sul mercato, dunque, non è automatico – cioè l'esito dell'interazione spontanea tra le forze che si confrontano sul interno – ma è un equilibrio *managed* (Commons 1934, p. 120), cioè *pilotato*: un esito artificiale conseguito attraverso le regole e l'assetto istituzionale. Tale equilibrio è prodotto a partire dall'individuo, che sin dai primi anni di vita assimila « gli usi propri dei vari campi della vita sociale: il linguaggio, la cooperazione con gli altri individui, l'attività svolta per conseguire finalità comuni, i negoziati indirizzati a eliminare i conflitti di interesse, la subordinazione alle regole di funzionamento delle varie organizzazioni di cui fa parte » (Commons 1938, p. 73). Apprendendo la cultura e le usanze proprie dei vari settori della vita sociale, gli individui interiorizzano gli atteggiamenti oggettivati nelle istituzioni. Così, nell'interazione intersoggettiva non agiscono mossi da atteggiamenti utilitaristici, come *globuli di desiderio*, ma come « individui dotati di abitudini, spinti dalle pressioni degli usi, a impegnarsi nelle transazioni artificiali create attraverso la volontà collettiva » (Commons, 1938, p. 74).

Anche nella trattazione di Commons, come in quella di Veblen, all'idealtipo dell'*homo oeconomicus* subentra quello dell'*homo istituzionalis*. Tale passaggio esplicita ulteriormente la sottostante concezione antropologica di Commons: « Lo spirito umano è qualcosa di più di un organismo vivente. In quanto organismo non è altro che un cervello molto sviluppato. Questo cervello non è che parte di un organismo animale, finché non diventa istituzionalizzato. Da questo momento acquisisce un campo di attività più ampio, che denominiamo spirito e volontà. La sua prima istituzione è costituita da segni, parole, numeri, comunicazione orale, scrittura [...] Per ogni

individuo è un'abitudine, un costume obbligatorio trasmesso da generazioni – in breve, un'istituzione [...] l'uomo è dunque più di un organismo – è un *istituzionalismo* » (Commons 1934, pp. 638-639). Le istituzioni si impongono all'individuo dall'esterno, come costrizioni che lo sovrastano. Nel tempo, tuttavia, tali costrizioni pervasive vengono interiorizzate e condivise da ciascun individuo, che così contribuisce a reitarle e stabilizzarle. Esse conferiscono prevedibilità all'agire umano, consentendo all'organizzazione collettiva di emergere e di consolidarsi nel tempo. Attraverso le istituzioni le capacità umane si moltiplicano a dismisura: « solo i cervelli istituzionalizzati abbracciano il mondo e lo fanno con l'intermediazione di organizzazioni attive e di macchine che fungono da strumenti » (Commons 1934, p. 640).

Oltre che nei *frame* cognitivi interiorizzati dagli individui, le istituzioni agiscono anche come arbitro esterno nei casi di conflitto più acuto tra gli agenti di mercato. Questi hanno la possibilità di ricorrere ad autorità dotate di poteri coercitivi, in assenza delle quali i contratti verrebbero determinati e applicati semplicemente in funzione del potere, economico o sociale, dei contraenti, della loro forza relativa, da cui deriverebbe un livello inefficiente di arbitrarietà. Conseguentemente, l'incertezza aumenterebbe in misura esponenziale.

Ma le istituzioni espletano anche un'altra rilevante funzione: quella di “liberare” l'individuo « dalla coercizione, dalla costrizione, dalla discriminazione e dalla concorrenza sleale, imponendo vincoli all'azione di altri individui. L'azione collettiva è qualcosa di più del controllo e della liberazione dell'azione individuale: rappresenta un *prolungamento* della volontà dell'individuo ben oltre quanto riuscirebbe a ottenere a titolo punitivo. Il capo di una grande società per azioni dà una serie di ordini il cui adempimento, imposto dall'azione collettiva, realizza la sua volontà in tutti gli angoli della terra » (Commons 1931, p. 651).

Secondo Commons, la parte più rilevante dell'agire economico può essere spiegata appunto attraverso l'influenza dell'assetto istituzionale. Il comportamento economico di origine individuale ha invece un'incidenza piuttosto marginale. Le regole operative, oggettivate nelle istituzioni, limitano i conflitti che si sviluppano nella sfera del mercato. Talvolta, tuttavia, i conflitti sono così acuti da non riuscire a trovare composizione attraverso l'influenza delle istituzioni, ma pervengono essi stessi a modificare le istituzioni esistenti, introducendo cambiamenti più o meno estesi ai precedenti assetti istituzionali.

Un sistema economico deregolamentato riduce – anziché accrescere – la libertà di molti, a vantaggio degli agenti economici dotati di maggiori poteri di mercato e maggiori risorse. Date tali conseguenze sociali non desiderabili, il capitalismo, per funzionare correttamente, necessita dell'intervento pubblico e dell'azione regolativa dello Stato. Tale intervento – secondo Commons – dovrebbe prioritariamente introdurre una regolamentazione antimonopolistica, garantire i diritti sindacali, varare politiche sociali e forme di protezione a favore dei lavoratori: tutti interventi coesenziali all'espansione delle libertà effettivamente fruite dagli individui. L'azione dello Stato è quindi complementare a quella del mercato, determinante per migliorare le performance del sistema economico.

Il capitalismo, nella sua forma più evoluta, è contraddistinto dalla presenza di innumerevoli istituzioni, ciascuna dotata di proprie regole che ne scandiscono l'attività. Le varie istituzioni (o organizzazioni, dato che nell'accezione suggerita da Commons i due termini sono sinonimi) operano trasversalmente nella sfera politica, economica e culturale. Gli individui sono contestualmente membri di varie istituzioni. I sistemi sociali, così come i sistemi economici, racchiudono al loro interno molteplici istituzioni che ne garantiscono il funzionamento. Tali sistemi sono *insiemi complessi di istituzioni*. Anche lo Stato e le famiglie altro non sono che istituzioni operanti su differenti dimensioni di scala.

Aldilà delle loro funzioni e dimensioni, le organizzazioni (istituzioni) presentano molteplici caratteristiche comuni: si basano su regole proprie più o meno definite, incorporano sanzioni, transazioni, hanno una durata che trascende la vita dei rispettivi membri. Ogni istituzione « deve avere sue norme di funzionamento, cioè le sue leggi. Queste derivano dall'autorità, dalle consuetudini, dalle abitudini e via discorrendo. Si può dire che ogni organizzazione ha la sua *common law*, la sua legislazione, la sua giurisprudenza. Lo Stato, le organizzazioni economiche, le organizzazioni culturali sono molto simili, nel modo in cui dipendono da queste normative; mentre la differenza consiste principalmente nel tipo di sanzioni, fisiche, economiche o morali, che sostengono l'applicazione delle norme » (Commons 1924, pp. 332-333).

L'organizzazione più importante, anche ai fini del funzionamento del sistema economico, è rappresentata dallo Stato, cui Commons riconosce un ruolo fondamentale soprattutto nell'ambito del capitalismo avanzato. Lo Stato detiene la sovranità e l'autorità legittima, oltre alla capacità di comminare sanzioni fisiche. Sono in particolari i tribunali che specificano il contenuto di regole e consuetudini. Su questo punto l'analisi di Commons fa specifico riferimento all'esperienza americana, basata sulla *common law*.

Il complesso di regole alla base delle istituzioni non genera, però, alcuna spontanea armonia tra gli antitetici interessi individuali, sebbene consenta di realizzare una reciprocità praticabile, stabilizzi e renda prevedibile il comportamento altrui. Ciò consente agli agenti economici di formulare previsioni ragionevolmente credibili circa il comportamento degli altri agenti, indispensabili per portare a compimento transazioni di mercato. Il conflitto, secondo l'economista americano, rappresenta dunque una componente caratteristica e ineliminabile delle relazioni economiche.

Per quanto attiene alla politica economica, Commons ritiene che dovrebbe progressivamente migliorare il funzionamento del mercato, seguendo un'evoluzione incrementale attraverso l'apprendimento fondato sull'esperienza. Proprio sul piano della regolamentazione e del riformismo sociale l'influenza di Commons, negli Stati Uniti, fu rilevante. Egli contribuì a sviluppare la legislazione dell'assicurazione contro la disoccupazione, riformare le leggi sulla proprietà e la sicurezza industriale, gli infortuni sul lavoro e il lavoro minorile. Più controversi, invece, i suoi contributi teorici. I suoi lavori sono stati definiti « un'intricata giungla di profonde intuizioni » (Boulding 1957, p. 8). Molti economisti ortodossi considerano il suo apporto del tutto irrilevante e incomprensibile (ivi). In realtà, l'originale analisi delle transazioni di mercato formulata da Commons sarà ripresa da Ronald Coase e verrà a costituire le fondamenta dell'economia dei *costi di transazione* (si veda il Par. 7.2), alla base della svolta neo-istituzionale.

Wesley Mitchell e John Hobson

Maggiore fortuna, almeno sul piano dell'accettazione accademica dei suoi contributi, ha avuto il terzo esponente di spicco dell'istituzionalismo americano, ovvero Wesley Clair Mitchell (1874-1948). Mitchell era un allievo di Veblen, di cui condivise solo parzialmente le posizioni eterodosse. Divenne un'autorità nel campo dello studio dei cicli economici (si veda l'Appendice 4), attraverso la raccolta e la sistemazione di una mole ingente di dati macroeconomici.

Come Veblen, anche Mitchell non condivide l'astrattezza dell'economia neoclassica. Secondo Mitchell l'attenzione analitica dovrebbe essere spostata sulle complesse interrelazioni presenti nel sistema economico, anziché limitarsi ad analizzare l'equilibrio di mercato attraverso modelli semplificati e astratti. Su questo punto osserva: « La teoria economica del tipo speculativo è

altrettanto facile e conveniente a prodursi come la matematica pura o la poesia, ammesso che uno ne abbia il talento. Come la matematica e la poesia, la teoria economica speculativa è un prodotto dell'immaginazione e si pone in rapporto problematico con la realtà » (Mitchell 1929, p. 63).

Data la crescente disponibilità dei dati e di tecniche statistiche sempre più sofisticate, gli economisti hanno ora a disposizione gli strumenti necessari per sottoporre a verifica e convalidare le teorie e la capacità effettiva dei modelli di descrivere la realtà economica. Non solo: la crescente completezza dei dati consente ormai di sviluppare direttamente ipotesi proprio a partire dai dati, seguendo cioè un approccio induttivo. La scienza economica, in altri termini, dovrebbe aprirsi maggiormente all'analisi empirica. Sebbene connotate da un elevato grado di astrattezza, le teorie economiche, in ogni epoca, rappresentano tentativi di rendere conto degli specifici problemi che si pongono all'attenzione degli autori in un dato momento storico. Su questo punto, la posizione di Mitchell è assolutamente relativista.

Ancora più critica nei confronti del *mainstream* liberista risulta la posizione espressa da un altro economista eterodosso, John Atkinson Hobson (1858-1940). I suoi principali contributi sono riconducibili a quattro differenti ambiti: la critica al *laissez-faire*, l'economia del benessere, la teoria del ciclo economico e l'analisi dell'imperialismo. Anche Hobson è profondamente critico nei confronti dell'ortodossia e dei suoi assunti edonistici. Afferma a riguardo: « Una scienza che insiste nel considerare la moneta come il proprio criterio di valore e l'uomo come strumento per arricchire è, nell'ordine delle cose, incapace di rispondere ai problemi profondi e complessi posti dalla Questione Sociale » (Hobson 1901, pp. 39-40). Gli effetti deleteri di questo approccio ai problemi dell'economia si riverberano nella politica economica basata sul *laissez-faire*, le cui distorsioni sono pienamente riscontrabili nel sistema economico inglese, considerato da Hobson (1914) segnato da due principali limiti:

- una distribuzione ineguale del reddito che avvantaggia sistematicamente le classi più elevate, le quali beneficiano di un maggior potere contrattuale rispetto alle classi percettrici di redditi inferiori;
- l'incapacità di garantire il pieno impiego dei fattori produttivi e la piena occupazione, a causa del fenomeno del sottoconsumo dovuto all'eccesso di risparmio.

In secondo luogo, il mercato non fornisce che una misura molto approssimativa dei costi sociali della produzione e dei benefici sociali del consumo, dato che il sistema dei prezzi sui quali si fonda risulta esclusivamente orientato al profitto. A riguardo, Hobson propone di calcolare i *costi umani* e l'*utilità umana* tenendo conto praticamente di quelle che la moderna economia del benessere definisce esternalità negative e positive: « Per esprimere i costi economici della produzione in termini di costi umani occorre conoscere tre variabili:

1. La qualità e il tipo dei vari sforzi umani coinvolti nel costo di produzione;
2. Le capacità degli esseri umani che sostengono tali sforzi;
3. La distribuzione dello sforzo tra coloro che vi contribuiscono.

Per quanto riguarda l'utilità del consumo occorre conoscere:

1. La qualità e il tipo di soddisfazione o di "utilità economica" che viene venduta ai consumatori;
2. Le capacità dei consumatori che ottengono tale "utilità economica";
3. La distribuzione dell'utilità economica tra il pubblico dei consumatori » (Hobson 1914, p. 36).

Tale quantificazione, secondo Hobson, costituisce un'approssimazione decisamente più realistica rispetto ai costi di produzione e il valore dei beni ai prezzi di mercato. Più in generale, Hobson (considerato tra i principali ispiratori del sistema di *welfare* inglese) ritiene necessaria una profonda riforma del sistema economico e un definitivo abbandono della politica economica basata sul *laissez-faire*, suggerendo altresì il superamento della logica del profitto: « La sostituzione del controllo sociale alla ricerca privata del profitto nei normali processi di produzione industriale rappresenta un passaggio fondamentale per qualsiasi piano ragionevole di rifondazione sociale [...] Non è esagerato affermare che la pace sociale per le nazioni e il progresso morale per gli individui dipende da questa radicale ristrutturazione dell'industria comune » (Hobson 1914, p. 293). Come altri economisti eterodossi, identifica chiaramente i noti deficit della teoria economica dominante senza, tuttavia, riuscire a sviluppare un *corpus* teorico alternativo in grado di sostituirsi al *mainstream*.

Per quanto riguarda i suoi apporti all'analisi del ciclo economico, Hobson (1909 e 1922) riconduce le fluttuazioni cicliche all'interazione tra variazioni nella distribuzione del reddito e propensione al risparmio. Durante i periodi di crescita economica i prezzi aumentano mentre i salari reali diminuiscono, per effetto della lentezza con cui i salari monetari si adeguano ai prezzi. Il ritardo nella crescita dei salari reali alimenta i profitti, con conseguente espansione dei risparmi e degli investimenti.

L'aumento degli investimenti determina la crescita della capacità produttiva e della produzione aggregata. Tuttavia, a causa del lento adeguamento dei salari, l'offerta tende ad espandersi molto più rapidamente rispetto alla domanda. L'eccesso di produzione invenduta e l'accumulazione di scorte spinge i prezzi verso il basso, con conseguente riduzione dei profitti. A questo punto s'innesca una inevitabile spirale recessiva. Durante la crisi economica, infine, la riduzione dei profitti riassorbirà l'eccesso di risparmio precedentemente generatosi. Proprio nell'ambito di questa trattazione Hobson (1909) espone il famoso *dilemma della parsimonia*, secondo cui un elevato tasso di risparmio, benché funzionale all'arricchimento individuale, comprime la domanda effettiva e induce dunque effetti negativi sul sistema economico nel suo complesso. Il surplus di risparmio, in altri termini, genera sottoconsumo, comprimendo la domanda interna e causando così una spirale recessiva.

L'eccesso di risparmio, secondo Hobson, crea inoltre pressioni interne alle potenze capitalistiche, che tendono poi a riverberarsi nelle relazioni internazionali e nell'orientamento imperialistico delle stesse. Veniamo così alla sua trattazione dell'*imperialismo*, che ha profondamente influenzata l'analisi marxista, da Lenin (il quale riconobbe espressamente l'influenza della tesi di Hobson sul suo pensiero) a Trotskij (si veda il Par. 2.4). Secondo Hobson (1902) l'espansione coloniale è funzionale alla strutturazione di uno sbocco privilegiato per la capacità produttiva in eccesso e per l'eccedenza di risparmio accumulato nelle potenze capitalistiche. Il sottoconsumo, poc'anzi accennato, determina effetti recessivi contraendo la domanda. Il surplus di risparmio, causato sia della parsimoniosa classe media, sia dall'ineguale distribuzione del reddito a vantaggio della plutocrazia, non trova tuttavia impieghi profittevoli e investimenti convenienti entro i confini nazionali delle potenze industriali (Hobson 1902, p. 54). Di qui le pressioni colonialistiche. Anche il protezionismo concorre alla produzione di extraprofitto a vantaggio delle classi più ricche, accentuando ulteriormente le sperequazioni interne nella distribuzione dei redditi. Così, il protezionismo finisce per determinare – sebbene indirettamente – l'imperialismo. Tra l'altro, le spese belliche, generate dal colonialismo, secondo Hobson concorrono positivamente al riassorbimento della disoccupazione.

4.2.4 KARL POLANYI

La figura intellettuale di Karl Polanyi (1886-1964), come quello degli altri precursori dello studio delle istituzioni, si colloca al confine tra economia, antropologia e sociologia economica. La sua analisi gravita intorno a due questioni fondamentali: la crisi del capitalismo e l'influenza espletata dalle istituzioni nei processi economici. La prima tematica è affrontata nella sua opera principale, *La grande trasformazione*, pubblicata nel 1944. Interrogandosi circa le cause del declino del capitalismo all'epoca della Grande Depressione, ragiona sulle trasformazioni in atto, cercando di delineare la configurazione che emergerà dalle ceneri del capitalismo liberale, crollato sotto il peso della crisi del 1929. La seconda questione è oggetto di *La sussistenza dell'uomo* e di *Economie primitive, arcaiche e moderne*, altra opera molto conosciuta di Polanyi, in realtà una raccolta dei suoi saggi pubblicata postuma. In essa discute il problema della regolazione e l'influenza delle istituzioni nei processi economici. È in questo contributo che emerge il Polanyi propriamente istituzionalista.

L'attenzione al ruolo delle istituzioni si coniuga con la sua distanza dall'approccio individualista della teoria economica e dall'idea stessa di *homo oeconomicus*. Anche Polanyi ritiene l'azione economica condizionata, più che dal calcolo utilitarista, dalla presenza delle istituzioni sociali. Afferma a riguardo: « L'economia dell'uomo, di regola, è sommersa nei rapporti sociali » (Polanyi 1980, p. 63); in un altro passaggio ribadisce: « L'economia umana è quindi inserita e coinvolta in istituzioni di natura economica e non economica » (Polanyi 1980, p. 143). L'economia è *incorporata (embedded)* nelle istituzioni (Polanyi 1978, p. 297), economiche e non, che avvulpano il contesto d'interazione entro il quale l'atto economico si compie. Paradigmatici, in tal senso, gli studi etnografici di Bronislaw Malinowski (1884-1942) sugli indigeni della Nuova Guinea, cui lo stesso Polanyi fa riferimento per evidenziare come, all'interno di queste comunità primitive, l'agire economico non possa essere letto in chiave utilitaristica. In questi contesti è palese il completo disancoraggio dell'agire da qualsiasi venatura utilitaristica, « l'assenza del motivo del guadagno, l'assenza del principio del lavoro per remunerazione, l'assenza del principio del minimo sforzo ed in particolare, l'assenza di qualunque istituzione separata e distinta basata su motivi economici » (Polanyi 2004, p. 62). Come evidenziato negli studi etnografici citati da Polanyi, in molte economie primitive il gruppo fornisce ai suoi membri tutto lo stretto necessario alla sopravvivenza, attraverso forme di *reciprocità* e di *redistribuzione*. Ciò alimenta un forte senso di identificazione, predisponendo l'individuo ad orientare il suo agire in funzione intersoggettiva e solidaristica. Le motivazioni utilitaristiche, in tali ambiti, risultano del tutto assenti o comunque trascurabili.

Proprio gli studi antropologici dimostrano, secondo Polanyi, l'infondatezza storica degli assunti propri della teoria economica classica. L'evidenza empirica accumulata inequivocabilmente documenta che « i suggerimenti di Adam Smith sulla psicologia economica dell'uomo primitivo erano falsi tanto quanto la psicologia politica del selvaggio di Rousseau » (Polanyi 2004, p. 58). La presunta predilezione della ricerca di profitto da parte dell'uomo primitivo è dunque screditata dalla ricerca antropologica, che tende invece a delineare una psicologia del primitivo più prossima a quella *comunista* che a quella *capitalista* (Polanyi 2004, p. 59). Qualche pagina più avanti Polanyi (2004, p. 70) afferma esplicitamente: « Il selvaggio individualista che raccoglie cibo e caccia in proprio o per la sua famiglia, non è mai esistito ».

Da queste considerazioni emerge, dunque, il carattere storico, non universale o tantomeno naturale, della motivazione del guadagno come fondamento dell'agire economico. « Il motivo del guadagno – afferma Polanyi – non è naturale nell'uomo » (Polanyi 1980, p. 21), sebbene tale

motivazione possa essere percepita come naturale e data per scontata da soggetti inseriti in un ambiente istituzionale come quello capitalistico, entro il quale la ricerca del guadagno fornisce un incentivo preponderante nella regolazione dell'azione economica.

Le forme di regolazione dell'economia

Il punto è che le motivazioni che si celano dietro l'agire individuale, anche in campo economico, sono troppo complesse per poter essere unicamente ricondotte al semplice calcolo razionale. In molti casi, le spinte puramente utilitaristiche sono frenate dall'ambiente istituzionale, rese latenti o marginalizzate del tutto. La massimizzazione dell'utilità individuale, pertanto, non rappresenta una legge universale alla base di ogni atto economico. Al contrario, anch'essa costituisce il subprodotto di un dato ambiente istituzionale, contestualizzato entro circoscritte coordinate spaziale e temporali. Assetto istituzionale, azione economica e quadro storico sono indissolubilmente intrecciati. Non è possibile comprendere realmente l'agire economico senza fare riferimento alla configurazione istituzionale operante nel momento storico in cui il primo si compie.

Storicamente, il guadagno è divenuta una motivazione di rilievo solo con l'affermarsi del mercato autoregolato come principale istituzione preposta alla regolazione dei rapporti economici. Fino ad allora « la produzione ordinata e la distribuzione dei beni era assicurata da una grande varietà di motivi individuali disciplinati da principi generali del comportamento. Tra questi motivi, quello del guadagno non era preminente, la consuetudine e la legge, la magia e la religione cooperavano nell'indurre l'individuo a seguire le regole di comportamento che alla fine assicuravano il suo funzionamento entro il sistema economico » (Polanyi 2004, p. 72). Il costante orientamento all'utile è dunque un prodotto di un'infrastruttura istituzionale moderna, affermatasi nel corso degli ultimi due-tre secoli, non il riflesso di qualche legge generale inscritta nei rapporti umani.

C'è di più. Secondo Polanyi anche l'evocativa immagine dell'*uomo economico* si fonda sull'errata generalizzazione temporale di un atteggiamento (la propensione allo scambio finalizzato al guadagno) caratteristico di un assetto istituzionale ben preciso: quello capitalistico. L'errata equazione tra economia di mercato (capitalistica) ed economia in generale porta la teoria economica ad attribuire una inesatta quanto fuorviante valenza universale alle leggi di mercato e alle motivazioni utilitaristiche su cui le prime si basano (Polanyi 1983). Solo col pieno dispiegarsi dell'economia di mercato la motivazione del profitto pervade l'intera struttura socio-economica, divenendo centrale « in tutte le sue attività economiche, se non addirittura in tutte le sue intraprese politiche, intellettuali e spirituali » (Polanyi 1980, p. 6). Si tratta, tuttavia, di un atteggiamento storicamente determinato dall'affermarsi del mercato e delle istituzioni capitalistiche.

Sottolinea a tal riguardo Polanyi (2004, pp. 56-57): « Nonostante il coro di invenzioni accademiche tanto insistente nel diciannovesimo secolo, il guadagno e il profitto nello scambio non hanno mai prima svolto una parte importante nell'economia e per quanto l'istituzione del mercato fosse abbastanza comune a partire dalla tarda Età della Pietra, il suo ruolo era soltanto incidentale nei confronti della vita economica [...] Retrospectivamente possiamo dire che nessun fraintendimento si è mai dimostrato maggiormente profetico rispetto al futuro; infatti, mentre fino al tempo di Adam Smith quella propensione si era appena mostrata su scala apprezzabile nella vita di qualunque comunità che fosse stata presa in esame, ed era rimasta al massimo un aspetto subordinato della vita economica, un centinaio di anni più tardi sulla più gran parte del pianeta era in piena azione un sistema industriale che praticamente e teoricamente implicava che la razza

umana era spinta in tutte le sue attività economiche, se non addirittura in tutte le sue intraprese politiche, intellettuali e spirituali da quella particolare propensione ».

Laddove operano diverse configurazioni istituzionali, la ricerca del tornaconto personale perde rilevanza come motivazione alla base dell'azione economica. L'antropologia, come visto in precedenza, offre una gamma piuttosto vasta di casi che convalidano tale tesi. E proprio di studi e ricerche di matrice antropologica Polanyi si avvale per analizzare i meccanismi attraverso cui le istituzioni modellano l'azione economica, rendendola un'azione fondamentalmente "sociale". Su queste basi afferma: «Aristotele aveva ragione: l'uomo è un essere sociale, non economico. Più che salvaguardare il suo interesse individuale per l'acquisizione di possessi materiali, egli mira al consenso sociale, allo status sociale, ai vantaggi sociali» (Polanyi 1980, p. 63).

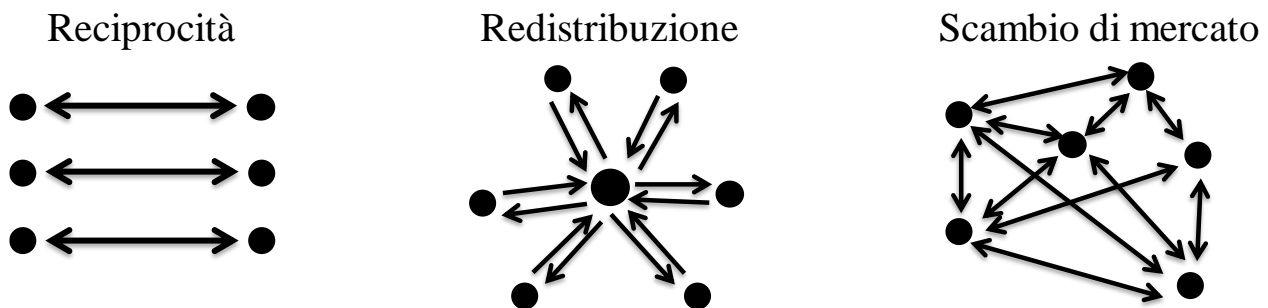


Figura 4.3 Le tre forme di integrazione secondo Polanyi.

Fonte: Trigilia 2002.

Basandosi su una vasta rassegna di studi comparati, Polanyi conclude che l'economia può essere regolata non solo attraverso lo scambio di mercato, ma anche ricorrendo alla reciprocità e alla redistribuzione (Fig. 4.3). *Scambio, reciprocità e redistribuzione* costituiscono dunque le tre *forme di integrazione* fondamentali individuate da Polanyi (1978). Per forme di integrazione Polanyi intende « movimenti istituzionalizzati che connettono gli elementi del processo economico, elementi che vanno dalle risorse materiali e dal lavoro al trasporto, alla conservazione e alla distribuzione dei beni » (Polanyi 1983, p. 61). Detto altrimenti, le forme di integrazione rappresentano modelli alternativi di regolazione delle attività di produzione, distribuzione e circolazione dei beni. A queste tre forme di integrazione Polanyi ne aggiunge una quarta nella *Grande trasformazione*: il *principio dello householding* (l'economia domestica), in cui la produzione è orientata all'autoconsumo da parte di un gruppo chiuso su basi quasi sempre familiari (Polanyi 2004, pp. 69-70). Successivamente, tuttavia, riconosce che l'economia domestica rientra nell'idealtipo della redistribuzione su scala ridotta.

Vediamo nel dettaglio come funzionano le tre forme di integrazione individuate, partendo dalla *reciprocità*, modalità di regolazione prevalente entro le società primitive. Con la reciprocità i beni prodotti vengono ceduti – sulla base di norme socialmente condivise – nell'aspettativa di riceverne altri, nei tempi e nei modi dettati dalle suddette norme. La reciprocità è sostenuta da istituzioni che, oltre a regolarne le modalità concrete di realizzazione, sanzionano anche eventuali inottemperanze ai relativi obblighi. La reciprocità, afferma Polanyi, « sta ad indicare i movimenti tra punti correlati di gruppi simmetrici [...] ha quindi sullo sfondo gruppi organizzati in forma simmetrica » (Polanyi

1978, p. 306).

Il *dono* costituisce una forma tipica di reciprocità nelle società primitive, come evidenziato da molteplici studi antropologici dai quali Polanyi ampiamente attinge. Esso si fonda sulla ragionevole aspettativa che il gesto sarà ricambiato. Alla sua base *non* sono rintracciabili motivazioni utilitaristiche analoghe a quelle che muovono gli attori economici entro assetti capitalistici. Tuttavia, anche nelle economie più avanzate, prevalentemente regolate attraverso i meccanismi propri dello scambio di mercato, sono ancora presenti forme più o meno estese di reciprocità, le più importanti delle quali si realizzano entro il nucleo familiare o la rete parentale più prossima.

La *redistribuzione* costituisce un'altra forma di integrazione caratteristica delle economie precapitalistiche, soprattutto di quelle più evolute, sebbene fosse presente anche in talune società primitive. Essa si è progressivamente affiancata alla reciprocità, per poi soppiantarla ampiamente, divenendo la principale forma di integrazione, utilizzata anche nell'ambito di unità politiche territorialmente molto estese. La redistribuzione si basa sul seguente meccanismo: i beni prodotti vengono dapprima trasferiti a un centro, politico o amministrativo, che, in un secondo momento, provvederà a riallocarli seguendo regole predeterminate (Fig. 4.3).

La redistribuzione può seguire criteri più o meno egualitari. Il prerequisito essenziale alla sua realizzazione, quando attuata su vasta scala, è costituito dalla presenza di istituzioni fortemente centralizzate e burocratizzate. « La redistribuzione indica movimenti di appropriazione in direzione di un centro e successivamente provenienti da esso [...] la redistribuzione dipende dalla presenza nel gruppo di un certo grado di centralizzazione » (Polanyi 1978, p. 306). I grandi imperi del passato – da quello babilonese a quello romano, passando per quello egizio – incorporavano articolati sistemi redistributivi di ampie dimensioni. Anche nel caso della redistribuzione, fondata su una fitta rete di obbligazioni di fedeltà e di dipendenza politica, il campo dell'azione economica è del tutto sgombro dalla ricerca del profitto. Nell'era contemporanea la redistribuzione assume nuova centralità, dopo la Grande Depressione, nella riforma del capitalismo, attraverso la formazione dello Stato sociale. La tassazione dei redditi più elevati e la spesa pubblica costituiscono moderne forme di redistribuzione, attuate dallo Stato a favore delle classi medio-basse.

Lo *scambio* è, tra le tre forme di integrazione trattate da Polanyi, quella che fa la sua comparsa più di recente sulla scena economica, in concomitanza con l'avvento dell'economia di mercato. Nella fase del capitalismo liberale, nel corso del 1800, raggiunge la massima espansione, per poi ridimensionarsi nel secolo successivo, soprattutto dopo il Secondo dopoguerra. Lo sviluppo dei *welfare state* determina una compressione degli spazi economici deputati ai meccanismi dello scambio puro. L'introduzione di forme redistributive, attuate attraverso l'intervento pubblico, in parte stempera la predominanza dello scambio come principale meccanismo allocativo. « Lo scambio si riferisce qui a movimenti bilaterali che si svolgono tra due mani in un sistema di mercato [...] lo scambio, per poter produrre integrazione, richiede la presenza di mercati regolati dai prezzi » (Polanyi 1978, p. 306).

Come mostra chiaramente Polanyi nella *Grande trasformazione* , il mercato autoregolato, per funzionare correttamente, necessita di due prerequisiti fondamentali (Polanyi 2004): *a*) lasciare che la formazione dei prezzi dei beni e dei servizi si determini per effetto della libera interazione tra domanda e offerta; *b*) delegare ai meccanismi di mercato l'allocazione dei redditi. A fondamento di questi due prerequisiti si pone la presenza di quelle istituzioni che, i classici del pensiero economico (da Smith a Marx), consideravano distintive del capitalismo: il lavoro salariato, la proprietà privata dei mezzi di produzione e la commerciabilità di tutti i fattori produttivi.

L'avvento su larga scala di queste precondizioni determina l'insorgenza dei moderni mercati autoregolati e dello scambio come forma prevalente di regolazione. Nei mercati la motivazione

utilitaristica diviene l'elemento fondante dell'azione economica, assumendo una centralità senza precedenti nella storia delle società umane.

Beninteso: le tre forme di integrazione individuate da Polanyi costituiscono differenti principi di organizzazione dei sistemi economici, ma non corrispondono a differenti stadi di sviluppo economico temporalmente sequenziali. Come visto poc'anzi, le economie primitive si basavano prevalentemente sulla reciprocità. I grandi imperi (dall'antico Egitto a quello romano), fortemente centralizzati, operavano la redistribuzione su vasta scala. Anche nel medioevo i mercati non espletavano ancora un ruolo rilevante nel sistema economico. Altre strutture di regolazione continuavano a risultare predominanti. Alla fine del feudalesimo i paesi dell'Europa occidentale incorporavano sistemi eterogenei di integrazione, fondati su un mix variabile di reciprocità e redistribuzione (economia domestica compresa). Nel capitalismo moderno, ovviamente, lo scambio di mercato diventa la forma di integrazione principale, in alcune fasi quasi esclusiva. Le altre due modalità di regolazione sono però ancora operanti, in aree più o meno ampie delle relazioni economiche. Nessun sistema economico adotta esclusivamente una di queste tre modalità di regolazione. Piuttosto, ne incorpora differenti combinazioni, « a fianco della forma dominante possono esistere diverse altre secondarie: la stessa forma dominante può ricomparire dopo periodi di temporanea eclissi » (Polanyi 1978, p. 313).

Dopo avere delineato i lineamenti salienti delle tre forme di integrazione, Polanyi sottolinea: « è evidente come le diverse forme di integrazione abbiano ciascuna una specifica base istituzionale » (Polanyi 1978, p. 306). Entro la prospettiva struttural-istituzionalista suggerita da Polanyi, difatti, sono le istituzioni che determinano le forme di integrazione, e non viceversa. L'azione economica, a sua volta, è proiezione di un dato assetto istituzionale. Le istituzioni, sviluppate anteriormente, condizionano l'agire individuale e, attraverso questo, determinano la costruzione di specifiche forme di integrazione.

In assenza di adeguate precondizioni istituzionali abilitanti e di supporto, i comportamenti individuali non darebbero spontaneamente luogo ad alcuna forma di integrazione. Come argomenta Polanyi, « soltanto in un ambiente organizzato simmetricamente gli atteggiamenti di reciprocità daranno luogo ad istituzioni economiche di una qualche importanza; soltanto dove i centri sono stabiliti in anticipo l'atteggiamento cooperativo degli individui può produrre un'economia redistributiva; e soltanto in presenza di mercati creati per questo scopo pratiche individuali di scambio daranno luogo a prezzi che integrano le attività economiche della comunità » (Polanyi 1983, pp. 64-65). In tal modo Polanyi perviene a criticare la concezione, diffusa tra gli economisti classici, secondo cui gli « atti e atteggiamenti individuali si limitino a sommarsi creando le strutture istituzionali che fanno da supporto alle forme di integrazione [...] né la reciprocità né lo scambio sono possibili [...] senza la precedente esistenza di un modello di struttura che non è né può essere il risultato di azioni individuali di reciprocità o baratto » (Polanyi 1983, p. 63).

In Polanyi trovano dunque il loro riferimento primario gli istituzionalisti che studiano le differenti modalità di coordinamento e regolazione che coesistono all'interno del medesimo sistema economico.

La grande trasformazione

Il quadro della teoria istituzionale di Polanyi fin qui delineato risulterà funzionale all'analisi del suo contributo più significativo: la *Grande trasformazione*. Come indicato nel sottotitolo dell'opera, rappresenta un'indagine sulle *origini economiche e politiche della nostra epoca*. Il punto di

partenza di tale studio è rappresentato dal « crollo della civiltà del diciannovesimo secolo » (Polanyi 2004, p. 5). L'analisi si focalizza sui vasti processi di mutamento – la “grande trasformazione”, appunto – innescati da tale evento. Preliminarmente Polanyi discute *a)* le origini storiche del mercato autoregolato e *b)* le conseguenze dispiegate dal processo di affermazione del mercato come principale forme di integrazione. Iniziamo dunque col descrivere le caratteristiche fondamentali di tale civiltà, per poi concentrarci sulla nascita dei mercati e sulle conseguenti trasformazioni.

« La civiltà del diciannovesimo secolo poggiava su quattro istituzioni. La prima era il sistema dell'equilibrio del potere che per un secolo impedì che tra le grandi potenze scoppiassero guerre lunghe e devastatrici. La seconda era la base aurea internazionale che simboleggiava un'organizzazione unica dell'economia mondiale. La terza era il mercato autoregolantesi che produceva un benessere economico senza precedenti. La quarta era lo Stato liberale » (Polanyi 2004, p. 5). Quella che Polanyi definisce la *civiltà del diciannovesimo secolo* si fondava dunque su quattro pilastri istituzionali: due di ordine economico (i mercati autoregolati e la base aurea internazionale), due di ordine politico (lo Stato liberale e l'equilibrio di potenza nella sfera delle relazioni internazionali). Tra questi lineamenti caratteristici della civiltà del XIX secolo, « la fonte e la matrice del sistema era tuttavia il mercato autoregolato: fu questa innovazione a dare origine ad una civiltà specifica. La base aurea era semplicemente il tentativo di estendere il sistema del mercato interno al campo internazionale; il sistema dell'equilibrio del potere una sovrastruttura eretta sulla base aurea ed in parte operante in essa; lo Stato liberale era esso stesso una creazione del mercato autoregolato » (Polanyi 2004, p. 5).

Dal quadro abbozzato da Polanyi emerge dunque una rappresentazione di stampo strutturalista, che riduce l'articolazione dell'assetto politico-economico dell'epoca all'istituzione del mercato autoregolato. Di fatti, lo stesso Polanyi afferma chiaramente che « la chiave del sistema istituzionale del diciannovesimo secolo si trova nelle leggi che governavano l'economia di mercato » (Polanyi 2004, p. 5). In termini marxiani si potrebbe affermare che, nella costruzione delineata da Polanyi, gli altri pilastri della civiltà del XIX secolo costituiscono elementi sovrastrutturali, proiezioni dei rapporti di produzione e delle forze produttive generate dai mercati autoregolati. Ma cosa ha determinato il disfacimento della civiltà del diciannovesimo secolo?

L'evento che ha indotto tale collasso è identificabile nel crollo della base aurea. Questo, a sua volta, innescato un effetto domino, che ha decretato il superamento della configurazione istituzionale caratteristica del diciannovesimo secolo. Il crollo della base aurea, dunque, rappresenta la causa manifesta del crollo. Ma quali sono le cause più profonde e latenti della crisi della prima civiltà nella storia umana edificata su mercati autoregolati? Arriviamo così al nucleo della complessa argomentazione elaborata da Polanyi: « La nostra tesi è che l'idea di un mercato autoregolato implicasse una grossa utopia. Un'istituzione del genere non poteva esistere per un qualunque periodo di tempo senza annullare la sostanza umana e naturale della società; essa avrebbe distrutto l'uomo fisicamente e trasformato il suo ambiente in un deserto. Era inevitabile che la società prendesse delle misure per difendersi, ma qualunque misura avesse preso, essa ostacolava l'autoregolazione del mercato, disorganizzava la vita industriale e metteva così in pericolo la società in altro modo. Fu questo dilemma a spingere lo sviluppo del sistema di mercato in un solco preciso ed infine a far crollare l'organizzazione sociale che si basava su di esso » (Polanyi 2004, p. 6). Possiamo dunque ad analizzare le condizioni storiche che hanno gettato le basi per l'ascesa dei mercati autoregolati, per poi delinearne l'impatto dirompente sulla sfera socio-politica.

Per quanto riguarda la prima questione, secondo Polanyi lo sviluppo di tecnologie rivoluzionarie applicate alla produzione ha rappresentato il fattore decisivo ai fini dell'affermazione dell'economia di mercato: « Al centro della Rivoluzione Industriale del diciottesimo secolo ci fu un miglioramento

quasi miracoloso degli strumenti di produzione che fu accompagnato da un catastrofico sconvolgimento delle vite della gente » (Polanyi 2004, p. 45). Polanyi così descrive gli effetti socialmente dirompenti indotti dall'innovazione tecnologica: « La produzione per mezzo della macchina in una società implica in realtà una trasformazione che può essere paragonata a quella della sostanza naturale ed umana della società in merci [...] lo sconvolgimento causato da questi strumenti spezzerà i rapporti dell'uomo e minaccerà di annientamento il suo ambiente naturale » (Polanyi 2004, p. 56).

La tecnologia, dunque, getta le basi strutturali per l'edificazione di un'*economia di mercato*, cioè di un'economia completamente basata sull'azione dei *mercati autoregolantesi*. Nel seguente passaggio Polanyi delinea i lineamenti caratteristici dell'economia di mercato: « È un sistema economico controllato, regolato e diretto soltanto dai mercati; l'ordine nella produzione e nella distribuzione delle merci è affidato a questo meccanismo autoregolantesi. Un'economia di questo tipo deriva dall'aspettativa che gli esseri umani si comportino in modo tale da raggiungere il massimo di guadagno monetario [...] l'autoregolazione implica che tutta la produzione è in vendita sul mercato e che tutti i redditi derivano da queste vendite » (Polanyi 2004, pp. 88-89).

Le accresciute capacità produttive determinano, già agli albori della civiltà industriale, la necessità di ampliare le dimensioni del mercato, al fine di creare sbocchi adeguati ad assorbire i prodotti. In secondo luogo, affinché la produzione industriale possa compiutamente realizzarsi senza interruzioni, è necessario che tutti i fattori produttivi (dalle materie prime al lavoro) siano accessibili e acquistabili nella misura desiderata su liberi mercati. Affinché il mercato autoregolato funzioni, difatti, risulta essenziale che tutte le transazioni siano realizzate su mercati liberi e siano monetizzate, abbiano cioè una contropartita in denaro. Il denaro deve essere introdotto in ogni articolazione della vita economica, fino a diventare il controvalore universale per ogni prodotto e ogni fattore produttivo, lavoro compreso. Ciò implica lo sviluppo di mercati non solo per lo scambio di *beni e servizi*, ma anche per il *lavoro*, la *terra* e la stessa *moneta*. In mercati autoregolati, le merci assumono un *prezzo*, definito dall'incontro tra domanda e offerta; il prezzo del lavoro, come merce, è il *salario*, quello della terra corrisponde alla *rendita* e per la moneta all'*interesse*.

La costruzione dell'economia di mercato è dunque stata preceduta dalla preliminare edificazione di mercati autoregolantesi per merci, lavoro, terra e moneta. La formazione di ciascuno di questi mercati, tuttavia, ha portato con sé enormi cambiamenti strutturali e, soprattutto, enormi costi sociali. Ad esempio, la creazione di un mercato valutario, coesistente al potenziamento del commercio internazionale, ha esposto le economie interne alle turbolenze e alle instabilità tipiche dei mercati di cambio, così come la mercificazione della terra ha indotto la distruzione della società rurale. Ma è soprattutto sull'emergere del mercato del lavoro, e sulle relative conseguenze sociali, che Polanyi focalizza la sua attenzione, con particolare riferimento al caso inglese.

Il mercato del lavoro, sottraendo il lavoratore dalla sfera di influenza della struttura comunitaria di tipo tradizionale, ha definitivamente spezzato la rete di protezione sociale che, attraverso la reciprocità e la redistribuzione, consentiva di ottenere le risorse necessarie alla sopravvivenza. Scardinando l'assetto istituzionale precedente, viene così introdotto un nuovo e potente incentivo all'azione economica: la « minaccia di morte per fame » (Polanyi 2004, p. 283). In Inghilterra, dopo il 1834 (anno di abolizione del sistema di sussidi per i disoccupati) tale incentivo divenne ancora più pervasivo. La possibilità di ottenere un sostentamento, dopo tale riforma, risultava subordinata alla partecipazione attiva al mercato del lavoro, esposta alle sue oscillazioni cicliche. Infondo, riconosce Polanyi, « le mete per le quali gli individui lavoreranno sono determinate culturalmente » (Polanyi 2004, p. 203). Occorre dunque creare una cornice adeguata per orientare gli individui al lavoro.

Affinché l'economia industriale si sviluppi, è indispensabile che il mercato del lavoro operi liberamente, per effetto dell'interazione tra domanda ed offerta, senza interferenze esterne, benché in esso si realizzino transizioni aventi come oggetto una "merce" molto particolare (il lavoro dell'uomo). Ogni interferenza avrebbe l'effetto di imbrigliare il mercato, compromettendone la capacità di autoregolazione. Ciò comporta, ovviamente, rilevanti effetti sul piano sociale. E veniamo così alla seconda questione trattata da Polanyi: l'impatto sulla società della costruzione dell'economia di mercato.

L'economia di mercato esprime il pieno delle sue potenzialità unicamente quando tutti e quattro i mercati fondamentali di cui si compone (quello delle merci, del lavoro, della terra, della moneta) operano in modo *perfettamente* libero e concorrenziale. Conseguentemente, la *società* – che nelle epoche precedenti incorporava al suo interno anche la sfera dell'economia, regolandola – diviene essa stessa « accessoria al mercato. Non è più la società ad essere inserita nei rapporti sociali, ma sono i rapporti sociali ad essere inseriti nel sistema economico. L'importanza vitale del fattore economico per l'esistenza della società preclude qualunque altro risultato poiché una volta che il sistema economico sia organizzato in istituzioni separate [...] la società deve essere formata in modo da permettere a questo sistema di funzionare secondo le proprie leggi. Questo è il significato dell'affermazione comune che l'economia di mercato può funzionare soltanto in una società di mercato » (Polanyi 2004, p. 74).

La costruzione di una *società di mercato*, dunque, non costituisce un processo né spontaneo né graduale, come la teoria economica ortodossa sembrerebbe suggerire. Piuttosto, essa rappresenta un costruito artificioso, frutto di una precisa e consapevole azione di progettazione istituzionale, operata per mezzo dell'intervento pubblico. Il ruolo del governo, nel percorso storico di elaborazione dell'assetto istituzionale capitalistico, è centrale per Polanyi, sebbene la sua azione fondamentale passi piuttosto sottotraccia nella letteratura economica.

L'edificazione del mercato deregolamentato è proceduta, secondo Polanyi, attraverso la sistematica distruzione delle forme di integrazione e delle consuetudini che, per secoli, hanno presieduto agli scambi di merce, ai rapporti di lavoro, all'uso della terra e della moneta. I costi sociali di tale sradicamento sono risultati talmente elevati che la società « sarebbe stata annientata se non fossero esistite contromisure protettive che attutivano l'azione di questo meccanismo autodistruttivo » (Polanyi 2004, p. 98). Lo sradicamento del mercato dalla sfera sociale ha dunque indotto l'insorgenza di meccaniche di *autodifesa della società*, ossia forme di resistenza alle forze che avevano così radicalmente riprogettato e riconfigurato le sue istituzioni fondamentali. Polanyi parla in tal senso di *doppio movimento*: « La storia sociale nel diciannovesimo secolo era così il risultato di un doppio movimento: [...] mentre da un lato i mercati si estendevano su tutta la superficie del globo e la quantità di merci che in essi circolavano si sviluppava in proporzioni incredibili, d'altro lato una rete di provvedimenti e misure politiche si integrava in potenti istituzioni destinate a controllare l'azione del mercato relativamente al lavoro, alla terra e alla moneta [...] la società si proteggeva dai pericoli inerenti ad un sistema di mercato autoregolantesi, e questa era una caratteristica generale della storia dell'epoca » (Polanyi 2004, p. 98).

Lo sviluppo dei sindacati e dei partiti socialisti, entrambe espressioni del movimento operaio, costituiscono concrete manifestazione dei meccanismi di autodifesa della società, attivati nei confronti degli effetti disgreganti e socialmente distruttivi della mercificazione del lavoro. Altre forme di autodifesa si palesano nel settore agrario (con la richiesta di misure di protezione tariffaria per i prodotti agricoli) e in campo valutario, con l'istituzione di banche centrali, aventi la funzione di mitigare le spirali deflattive attraverso l'offerta di moneta e gli effetti più acuti delle fluttuazioni dell'economia internazionale (Fig. 4.4). L'autodifesa della società si estrinseca, dunque,

nell'adozione di misure orientate a irrigidire i mercati, al fine di contenerne gli spazi di oscillazione e limitarne, così, le esternalità sociali più controverse.

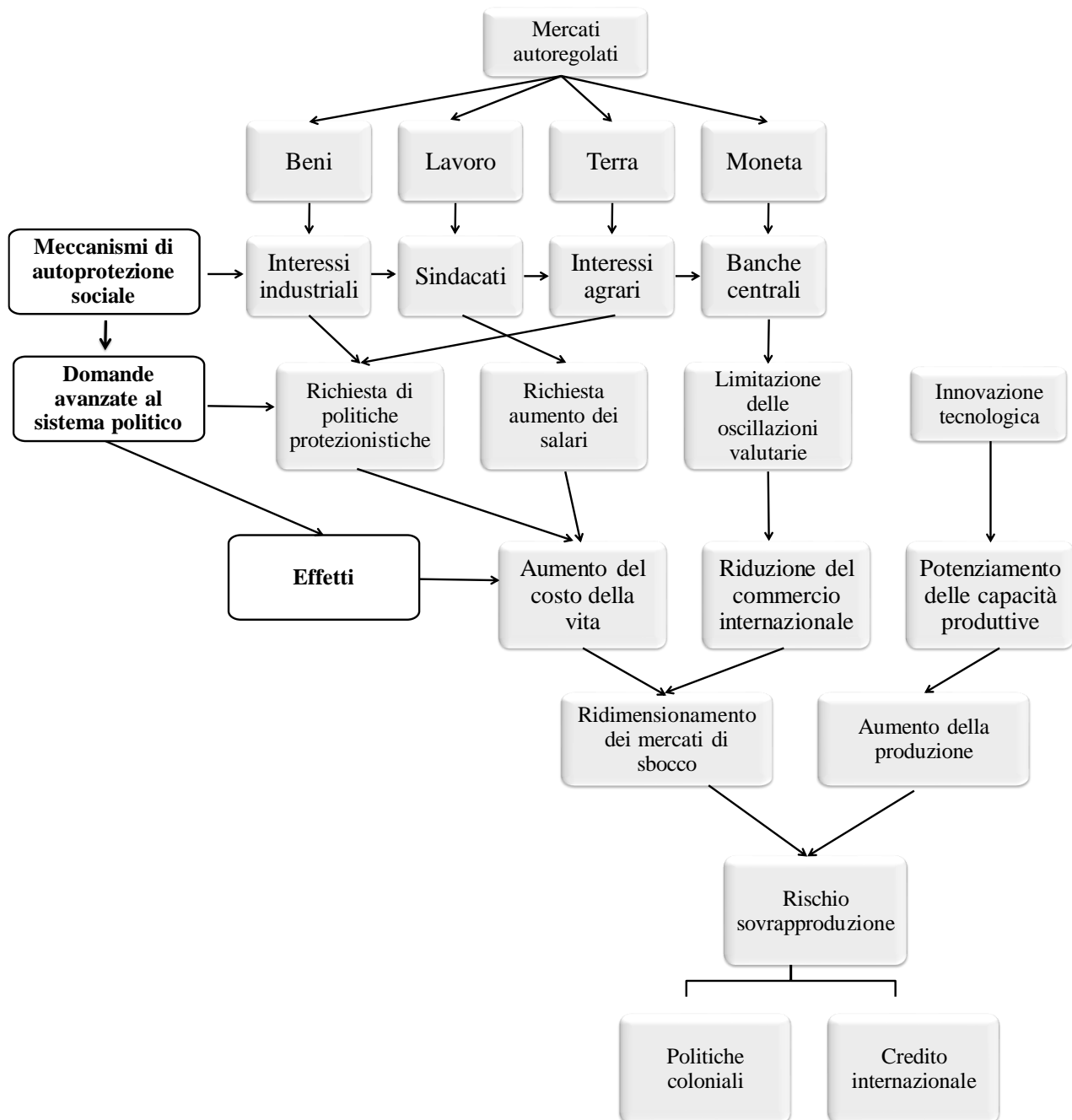


Figura 4.4 La grande trasformazione.

Fonte: Elaborazione propria.

Sebbene la riduzione della flessibilità del mercato attenuasse le forti tensioni sociali che avevano accompagnato il processo di consolidamento del capitalismo autoregolato, non risultava comunque esente da conseguenze sul piano strettamente economico. Ad esempio, l'avvio di politiche protezionistiche nel settore agricolo ha determinato, in primo luogo, una riduzione a catena degli scambi commerciali internazionali. L'innalzamento di barriere protezionistiche da parte di un paese riduceva contestualmente le esportazioni di altri, che, a loro volta, adottavano come ritorsione le medesime misure.

In secondo luogo, il protezionismo ha innescato una crescita dei prezzi dei prodotti alimentari sui mercati interni. L'aumento del costo della vita è stato ulteriormente acuito dalla crescita del costo del lavoro, a sua volta indotto dalle rivendicazioni salariali dei movimenti operai. Tali pressioni, facendo aumentare i costi complessivi di produzione, resero i prodotti industriali nazionali relativamente meno competitivi rispetto a quelli esteri. Ciò spinse anche gli industriali a reclamare l'introduzione di politiche protezionistiche a difesa dei produttori interni, le quali ebbero l'effetto perverso di assecondare la spirale ascendente dei prezzi e contrarre l'ampiezza dei mercati. Gli sbocchi per le merci, quindi, si restrinsero ulteriormente, mentre la tecnologia continuava ad ampliare a dismisura le capacità produttive e la produttività delle aziende. La discrasia crescente tra capacità produttive (in costante aumento) e dimensioni complessive dei mercati (in costante diminuzione) materializzò la prospettiva di una crisi da sovrapproduzione (Fig. 4.4).

Contro tale evenienza, sempre più concreta, gli Stati adottarono due strategie fondamentali: *a*) l'espansione coloniale e *b*) il credito internazionale. Le politiche coloniali, secondo Polanyi, rispondevano a due esigenze pratiche: ottenere materie prime a basso costo e creare mercati di sbocco per i prodotti delle potenze coloniali, protetti dalla concorrenza internazionale. Il protezionismo, dunque, tende a coniugarsi con forme di imperialismo economico che favoriscono l'ascesa, sul piano politico, di movimenti nazionalisti. Sul piano geostrategico e delle relazioni internazionali, la commistione tra tendenze autarchiche, protezionismo e imperialismo, radicalizza le fratture e le linee di frizioni che sfoceranno nella Prima Guerra Mondiale, trovando in essa la più violenta espressione.

Tuttavia, l'elasticità dei meccanismi monetari internazionali attenuarono, almeno per una certa fase, gli effetti della contrazione dei canali commerciali internazionali. I prestiti, ovviamente, non avrebbero potuto sostenere indefinitamente un'economia reale stagnante, sempre più stretta nella morsa delle nuove rigidità introdotte dal protezionismo sociale. La crisi del 1929 pose definitivamente termine a tale situazione e all'utopia di un'economia completamente basata su mercati autoregolantesi. La Grande Depressione, dunque, assesta il colpo definitivo all'instabile edificio del capitalismo liberale, l'ultima eredità della civiltà del diciannovesimo secolo.

La causa prima del collasso dell'economia di mercato, secondo Polanyi, non è da rintracciare in eventi traumatici come il Primo conflitto mondiale, la Rivoluzione comunista russa o l'avvento del fascismo. Tali eventi, più che cause della fine dell'economia di mercato, costituiscono sintomi drammatici del suo malfunzionamento. Il fattore primario, alla base del crollo, è piuttosto identificabile nell'incompatibilità di fondo tra le esigenze proprie della vita sociale e le dinamiche indotte dai mercati autoregolantesi. Le radici della crisi sono, quindi, puramente sociali e politiche. L'assunzione di politiche protezionistiche, meccanismi espressione dell'autodifesa sociale, dapprima scombina e poi destabilizza del tutto il funzionamento dei mercati auto-regolantesi, decretandone infine il collasso.

Polanyi così descrive tale processo: « La civiltà del diciannovesimo secolo non fu distrutta da un attacco interno o esterno di barbari; la sua vitalità non fu minata dalle devastazioni della Prima Guerra Mondiale né dalla rivolta di un proletariato socialista o di una piccola borghesia fascista. Il

suo fallimento non fu il risultato di presunte leggi dell'economia come quella della caduta del saggio del profitto o del sottoconsumo o della sovrapproduzione. Essa si disgregò come risultato di un insieme di cause completamente diverso: le misure adottate dalla società per non essere a sua volta annullata dall'azione del mercato autoregolato [...] il conflitto tra il mercato e le esigenze elementari di una vita sociale organizzata forniva a questo secolo la sua dinamica e produceva quelle tensioni tipiche che alla fine distrussero quella società. Le guerre esterne ne affrettarono soltanto la distruzione. Dopo un secolo di "progresso" cieco l'uomo restaura il suo *habitat* » (Polanyi 2004, p. 311).

Dopo il crollo, si avvia la *grande trasformazione*: la società cerca di ricomporre e riprendere il controllo della sfera economica, subordinando l'industrializzazione ai suoi scopi. Così il *New Deal* negli Stati Uniti, i fascismi in vari paesi europei, il comunismo in Unione Sovietica. Sistemi molto diversi sul piano politico, tra loro inconciliabili, ma che esprimono una comune reazione e presa di distanza dai principi del *laissez-faire* (Polanyi 2004, p. 306). Il capitalismo liberale aveva trasformato il mercato in una struttura onnivora, rendendolo un costrutto immateriale capace di contaminare, con le sue logiche utilitaristiche, tutte le sfere della vita sociale con cui entrava in contatto, distruggendole, e subordinando la società stessa all'industrializzazione, sacrificandola sull'altare del progresso. La reazione sociale ha bloccato e poi invertito la dinamica espansiva del mercato, reincorporando nuovamente l'economia nella sfera sociale. Ma si tratta di un processo ciclico, non di un esito definitivo. Le forze che determinano il doppio movimento sono in continua azione, e riconfigurano senza soluzione di continuità il delicato equilibrio tra sfera economica e sfera sociale.

La grande trasformazione, avviatasi dopo la crisi del 1929, esprime dunque il tentativo di reintrodurre forme di regolazione che il capitalismo liberale aveva ormai disarticolato, disgregando i rapporti sociali sui quali si fondavano. Concretamente, la sottrazione del lavoro, della terra e della moneta alla regolazione di mercato avviene seguendo percorsi differenziati nei diversi sistemi politici che emergono dalla grande trasformazione. Si tratta di percorsi basati sulla riprogettazione istituzionale o, talvolta, sulla pura sperimentazione.

Ma quale sarà il destino dei mercati e delle libertà tipiche della civiltà del XIX secolo a seguito di tali trasformazioni? Per quanto attiene la prima questione, la reincorporazione dell'economia nella società non implica la scomparsa dei mercati. Polanyi afferma chiaramente che « la fine della società di mercato non significa in alcun modo l'assenza di mercato » (Polanyi 2004, p. 315). Il mercato concorrenziale può difatti continuare ad operare anche in un contesto in cui sono presenti forme di regolazione pubblica dell'economia e meccanismi di pianificazione. Secondo Polanyi, mercato e pianificazione non sono intrinsecamente inconciliabili, anzi. Il mercato, in un tale assetto, potrebbe continuare comunque a funzionare in modo efficiente, assicurando libertà di scelta ai consumatori. La regolazione dei processi economici da parte dello Stato può altresì contribuire ad attutire la violenza delle fluttuazioni cicliche, rendendole più sostenibili anche sul piano delle conseguenze sociali. La posizione di Polanyi è dunque politicamente orientata verso un socialismo riformista che miri a correggere, attraverso l'intervento pubblico, il funzionamento del mercato.

È invece ambivalente l'impatto che il superamento del *laissez-faire* potrà avere sulla libertà. Da un lato, Polanyi – contrariamente ad Hayek (si veda il Par. 5.2.2) – non ritiene che esista alcun inscindibile rapporto tra economia di mercato e libertà: la scomparsa della prima non implica necessariamente la soppressione delle libertà fondamentali, sviluppatasi spesso in sinergia con la diffusione del mercato. È pur vero che tali libertà vanno adeguatamente salvaguardate dopo il collasso del capitalismo liberale, ma questo evento non apre necessariamente le porte alla schiavitù, come riteneva invece Hayek. D'altro canto, il ridimensionamento del mercato e l'introduzione di

forme di pianificazione consente di limitare l'impatto negativo di alcune libertà economiche, come quelle contrattuali, che spesso hanno condotto a fenomeni di sfruttamento della manodopera.

In definitiva, la fine del capitalismo liberale, e la conseguente grande trasformazione, non solo non implicano la fine del mercato e delle libertà, ma possono aprire la strada – secondo Polanyi – a un periodo di riformismo capace di coniugare sviluppo e benessere sociale. Un mix che il *laissez-faire* non era riuscito a generare al suo interno e che invece, come vedremo, emergerà negli anni del *Glorioso Trentennio* del capitalismo, proprio grazie alle riforme sociali e alle politiche economiche introdotte dopo la Grande Depressione (si veda i Parr. 5.1 e 6.1).

RIEPILOGO

- La scuola storica tedesca contribuì ad individuare molteplici eccezioni che destituivano di fondamento diversi assunti della teoria classica. Intorno ad essa si sviluppò un acceso dibattito sul metodo. Gli storicisti suggerivano l'adozione di un metodo d'indagine a carattere storico, capace di rendere conto dell'influenza di fattori extraeconomici sui processi economici, in luogo dell'approccio analitico-deduttivo. L'analisi storica avrebbe consentito di definire e mettere a fuoco con maggiore dettaglio i meccanismi d'influenza delle variabili sociali, culturali e politiche sui processi di mercato;
- Friedrich List, ritenendo che i paesi arretrati non potessero competere alla pari con quelli più avanzati, individuò nel protezionismo e nel sostegno all'industria nascente strategie di sviluppo coesenziali a una rapida industrializzazione dei paesi arretrati. La strada suggerita da List è dunque quella di una modernizzazione guidata dallo Stato;
- Secondo Max Weber, le radici degli atteggiamenti e degli orientamenti individuali che hanno dato impulso al capitalismo sono riconducibili all'etica protestante. È in particolare nell'ascesi intramondana che il sociologo tedesco individua un atteggiamento particolarmente favorevole allo sviluppo della moderna imprenditoria capitalistica;
- Le istituzioni possono essere considerate, secondo Émile Durkheim, costruzioni sociali – esito dell'interazione intersoggettiva – funzionalmente orientate a fornire una risposta all'esigenza di ordine all'interno della struttura sociale. Le cause della divisione del lavoro vanno invece rintracciate, nella prospettiva durkheimiana, nei mutamenti che hanno accompagnato la formazione della società moderna, e in particolare nella crescita dell'intensità delle relazioni sociali tra gli individui, che aumenta la propensione a lavorare insieme e a sviluppare relazioni commerciali. La causa è dunque di ordine sociale, e non riconducibile a scelte razionali operate dai singoli agenti di mercato, come invece sostenuto dagli utilitaristi;
- Nelle scienze sociali il concetto di istituzione assume un'ampia varietà di accezioni. In prima istanza, designa il complesso di norme, regole, procedure o *routines* orientate a regolare i rapporti tra soggetti diversi. In un senso più ampio, il termine ricomprende non solo le norme, ma anche le persone soggette all'osservanza delle stesse;
- Per Commons le istituzioni hanno come obiettivo quello di ridurre i conflitti presenti entro la struttura sociale. Da un punto di vista economico, le istituzioni assolvono a una duplice funzione: *a*) accrescono l'efficienza, nella misura in cui riducono l'incertezza nei rapporti tra gli agenti operanti nel sistema economico, e *b*) incidono sulla dinamica di distribuzione e di redistribuzione della ricchezza;
- Le istituzioni, nell'accezione suggerita da Veblen, costituiscono schemi mentali che incorporano valori, norme e modelli d'azione intersoggettivamente condivisi e predominanti in un dato momento storico all'interno di una certa società. Imponendosi dall'esterno, vengono interiorizzate dall'individuo e ne influenzano in profondità il comportamento, la percezione dei

bisogni e le finalità stesse del suo agire, anche entro la sfera economica;

- Nelle società moderne, secondo Veblen, il consumo è spesso finalizzato ad ostentare la capacità di acquistare beni costosi, più che a soddisfare reali e concreti bisogni. Il consumo diventa così fonte di prestigio e segno di distinzione sociale. Diversamente, la teoria economica dominante delinea – secondo Veblen – una natura umana statica, inerte e passiva, unicamente protesa alla massimizzazione dell'utilità individuale;
- Scambio, reciprocità e redistribuzione costituiscono le tre forme di integrazione fondamentali individuate da Polanyi, secondo cui il mercato "scorpora" l'economia dai rapporti sociali, desocializzando l'individuo.