



Verso una filosofia economica

di

GUIDO BAGGIO

ABSTRACT: *Towards an Economic Philosophy.* The article focuses on economic philosophy as an approach to the historical-theoretical analysis of economic theories. In particular, after clarifying what is meant by economic philosophy, the article puts forward some reflections starting from Joan Robinson's *Economic Philosophy* (1962) to legitimize the idea of an economic philosophy as a *sui generis* approach to economic science. Economic philosophy differs from a purely historical view of economic thought. By including value and temperamental, psychological, social, and historical aspects in its theoretical analysis, economic philosophy assumes a broad meta-theoretical perspective from which to perform its critical function.

KEYWORDS: Economic Philosophy, Joan Robinson, Ideology, Empiricism, Fact-Value dichotomy

ABSTRACT: L'articolo si concentra sulla filosofia economica come approccio all'analisi storico-teorica delle teorie economiche. In particolare, dopo aver chiarito cosa si intende per filosofia economica, l'articolo propone alcune riflessioni a partire da *Economic Philosophy* di Joan Robinson (1962) per legittimare l'idea di una filosofia economica come approccio *sui generis* alla scienza economica. La filosofia economica si differenzia, da un lato da una visione puramente storica del pensiero economico, dall'altro dalla odierna filosofia dell'economia di matrice analitica. Includendo il valore e gli aspetti temperamentali, psicologici, sociali e storici nella sua analisi teorica, la filosofia economica assume un'ampia prospettiva meta-teorica da cui svolgere la sua funzione critica.

KEYWORDS: filosofia economica, Joan Robinson, ideologia, empirismo, fatti/valori

1. Per una filosofia economica

L'economia nasce come scienza umana prima ancora che come scien-

za econometrica ispirata alle scienze naturali e fisico-matematiche. Essa si muove sin dalle origini all'interno della più generale riflessione filosofica sulla condotta umana. In particolare, si serve di concetti quali valore, utilità, ricchezza, capitale, interesse, sviluppo, preferenza, per costruire attorno a essi modelli teorici e metodologici tanto sui desideri e le scelte umane, quanto sulle più generali dinamiche sociali. Di tale sua origine, però, gli economisti se ne ricordano, a fatica, solo nei momenti di crisi in cui ciclicamente cadono tali modelli. In questi casi tollerano, loro malgrado, una intromissione della riflessione filosofica che, però, il più delle volte, si limita a una mera "analisi" dei concetti presi a riferimento, escludendo quindi ogni messa in discussione radicale dei presupposti metateorici alla loro base. Paradigmatico di tale approccio è l'odierna filosofia dell'economia di matrice analitica che indaga tematiche interne ai modelli economici di ispirazione neoclassica come la metodologia della ricerca, le problematiche sull'agire razionale, le questioni etiche, sociali e politiche riguardo le istituzioni e i processi economici, e l'ontologia dei fenomeni economici, senza però mettere realmente in discussione i presupposti metafisici e valoriali sottostanti le teorie¹. Esistono ovviamente delle rare eccezioni che si distinguono dalla filosofia dell'economia *mainstream*, soprattutto per quanto riguarda l'ontologia dei fenomeni economici. Si pensi, ad esempio, all'ontologia sociale elaborata dal gruppo di economisti di Cambridge capitanati da Tony Lawson che si pone in aperta polemica con una riduzione dei fenomeni economici dinamici, procedurali e mutevoli a modelli matematici statici².

Date rare eccezioni, però, la filosofia dell'economia si limita a svolgere un lavoro di analisi critica interna ai modelli e alle tecniche

¹ Per una introduzione generale alla Filosofia dell'economia rimandiamo a D. M. Hausman, *Philosophy of Economics*, in E. N. Zalta (ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Winter 2021 Edition, <https://plato.stanford.edu/archives/win2021/entries/economics/> [24.01.2022]. Per una esemplificazione esplicita di questo atteggiamento analitico, dominante all'interno della filosofia dell'economia contemporanea, basta consultare i vari saggi raccolti in U. Mäki (ed.), *The Philosophy of Economics*, Elsevier, Amsterdam 2012.

² Per una ricognizione della ontologia sociale elaborata a Cambridge, cfr. S. Pratten (ed.), *Social Ontology and Modern Economics*, Routledge, London 2015. Rimandiamo inoltre al contributo di Y. Slade-Caffarel, *Economics and Social Ontology in Cambridge*, *infra*, pp. 313-330, che ripercorre le tappe di formazione di tale pensiero e della costruzione di una visione dei fenomeni sociali alternativa alla modellizzazione matematica utilizzata nell'economia ortodossa.

economiche tradizionali. Essa presenta, quindi, spesso e volentieri un *deficit* importante: manca di una problematizzazione dei concetti alla base dei paradigmi discussi. Si potrebbe dire che si muove all'interno di un discorso "normale", che non mette in discussione i punti fermi, riconosciuti come assodati e imprescindibili³.

È però forse possibile rintracciare un altro approccio filosofico alle teorie economiche che, prendendo ispirazione da un'opera dell'inizio degli anni Sessanta del secolo scorso dell'economista cantabrigense Joan Robinson, potremmo chiamare *filosofia economica*⁴. Tale approccio problematizza i concetti fondamentali delle teorie e analizza i loro presupposti metateorici, prima ancora che epistemologici e metodologici, nonché le implicazioni pratiche dei modelli e dei concetti utilizzati per analizzare, rappresentare e descrivere i fatti economici. Assumendo un approccio storico-teoretico delle teorie economiche, da un lato si distingue da un approccio meramente storico al pensiero economico che indaga le origini e l'evoluzione delle varie teorie, dall'altro lato, per quanto possa in parte venir assimilata alla filosofia dell'economia, risulta prodromica a questa poiché, includendo nella propria analisi oltre agli elementi teorici anche e soprattutto gli elementi valoriali e temperamentali, gli aspetti psicologici, sociali e storici, assume una più ampia prospettiva metateorica da cui svolgere la propria funzione critica.

Ovviamente, ogni filosofia economica esprime una visione particolare sulle teorie esaminate a seconda della prospettiva da cui guarda ad esse, nello specifico a seconda di quale idea di economia la riflessione intenda promuovere, e in primo luogo se intenda offrire una immagine dell'economia come scienza delle quantità sul modello della matematica, o come scienza umana e sociale. È dalla disamina di tale intenzione che, a mio avviso, è necessario partire per permettere un approccio filosofico all'economia che non si perda in dibattiti

³ Per scienza "normale" va intesa una «ricerca stabilmente fondata su uno o su più risultati raggiunti dalla scienza del passato, ai quali una particolare comunità scientifica, per un certo periodo di tempo, riconosce la capacità di costruire il fondamento della sua prassi ulteriore. Oggi tali punti fermi sono elencati, seppure raramente nella loro forma originale, dai manuali scientifici sia elementari che superiori» (T. S. Kuhn, *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, trad. it. di A. Carugo, Einaudi, Torino 1969, p. 29).

⁴ Cfr. J. Robinson, *Economic Philosophy*, C. A. Watts & Co., London 1962, p. 7 (trad. it. di M. Brini Savorelli, *Ideologie e scienza economica*, Sansoni, Firenze 1966, p. 33-4, trad. modificata).

a volte sterili e privi di connessione con la realtà dei fatti economici, senza però perdere di vista l'aspetto ermeneutico ineludibile per qualsiasi filosofia della scienza e a maggior ragione per una filosofia delle scienze sociali. In breve, si tratta di includere all'interno della riflessione un lavoro interpretativo propedeutico sui presupposti che condizionano la riflessione metateorica sui modelli economici.

Per chiarire cosa intendo per lavoro interpretativo sui presupposti della riflessione metateorica, e al fine di legittimare l'idea di una filosofia economica come approccio *sui generis* alla scienza economica, vorrei portare come esempio alcune riflessioni elaborate a partire dall'opera di Joan Robinson da cui prende ispirazione la mia idea di filosofia economica. Nel suo lavoro dal titolo paradigmatico *Economic Philosophy*, l'economista nekeynesiana di Cambridge offre riflessioni di ampia rilevanza filosofica sui concetti chiave delle teorie classiche sul valore, neoclassiche sull'utilità e dell'economia dello sviluppo, a partire proprio dall'intreccio tutt'altro che lineare tra pensiero filosofico e pensiero scientifico⁵. In particolare, Robinson ritiene che i concetti centrali delle varie teorie economiche – il concetto di “valore” che con la teoria di Smith dà il via alla teoria economica classica, il concetto di “utilità” alla base della teoria marginalista neoclassica e della matematizzazione dell'economia, e quello di “sviluppo” che rappresenta la chiave interpretativa della teoria del benessere economico del Novecento – siano concetti metafisici non empiricamente fondati, ma frutto di assunti valoriali e pregiudizi culturali e sociali, oltre che di distorsioni psicologiche e di quelli che il vocabolario odierno indicherebbe come *bias* cognitivi⁶, sebbene

⁵ Sulla posizione nekeynesiana di Robinson rimandiamo a M. Ferretti, *Il ruolo di Joan Robinson nelle controversie sulla teoria del capitale*, «Quaderni di storia dell'economia politica» 7/2-3 (1989), pp. 167-195.

⁶ Sui *bias* cognitivi si è costruita la recente economia comportamentale, un filone in cui centrali sono gli studi di psicologia sperimentale e di scienze cognitive sui processi di scelta degli individui. Tale approccio interdisciplinare ha assunto all'interno dell'economia una rilevanza sempre maggiore nella formulazione di teorie sulla natura dell'agente economico e di ipotesi di indagine delle sue preferenze in alternativa al classico modello dell'*homo oeconomicus*, razionale e privo di influenze esterne. Vari filoni si sono sviluppati a partire dalla *Behavioral Economics* inaugurata da Daniel Kahneman e Amos Tversky (= A. Tversky-D. Kahneman, *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, «Science, New Series» 211/4481 (1981), pp. 453-458, e D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, Farrar Straus & Giroux, New York 2012; trad. it. di L. Serra, *Pensieri lenti e veloci*, Mondadori, Milano 2013), all'economia sperimentale di Vernon Smith (= V. L. Smith, *Rationality in Economics. Constructivist*

costitutivi delle teorie economiche. Come vedremo, tali aspetti che Robinson indica come condizioni influenti per le teorizzazioni economiche sono presenti anche nella sua interpretazione; anzi, sono proprio tali assunti espliciti e impliciti che è interessante svelare per mostrare come ogni costruzione teorica sia fortemente condizionata da elementi psicologici e da presupposti culturali, sociali, etici e di formazione. La nostra idea, senz'altro poco originale, secondo la quale la dimensione metateorica gioca un ruolo centrale tanto nella teorizzazione scientifica quanto nella riflessione filosofica, oltre a essere stata evidenziata da vari autori come avremo occasione di mostrare, si rifà principalmente all'idea di William James secondo cui la costruzione di teorie sono frutto di temperamenti, ovvero di esseri umani concreti, ognuno con una propria esperienza, una base di credenze, una formazione, ecc. Il temperamento caratteriale condiziona le preferenze per una certa dottrina filosofica, scientifica, religiosa, ecc., anziché per un'altra, e risulta una «ragione non convenzionalmente riconosciuta» ma che opera in realtà in maniera determinante nelle scelte, tanto di filosofi e scienziati, quanto in quelle della persona comune, fornendo una motivazione molto più forte di qualsiasi altra premessa strettamente oggettiva⁷. Ciò comporta che

and Ecological Forms, Cambridge University Press, Cambridge 2007; trad. it. di G. Barile, *La razionalità nell'economia. Fra teoria e analisi sperimentale*, IBL Libri, Torino 2010), tra le quali la più nota è la *Nudge Theory* di Richard Thaler e Cass Sunstein (= R. H. Thaler-C. R. Sunstein, *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven & London 2008; trad. it. di A. Olivieri, *Nudge. La spinta gentile*, Feltrinelli, Milano 2009). Va anche notato, però, che per quanto possa sembrare che tali teorie superino il modello neoclassico dell'*homo oeconomicus*, esse ne mantengono in realtà il dualismo di principio. La *Nudge Theory*, per esempio, parte dal presupposto che le nostre scelte siano frutto di *bias* cognitivi che possono essere corretti grazie a un *choice architect* che sceglie ciò che noi avremmo scelto se non fossimo preda dei nostri pregiudizi cognitivi, ovvero se fossimo perfettamente razionali. Su questo punto, particolarmente illuminanti sono le critiche di Sugden e il dibattito con Sunstein. Cfr. R. Sugden, *Do People Really Want to Be Nudged Towards Healthy Lifestyles?*, «International Review of Economics» 64 (2017), pp. 113-123; Id., *“Better Off, as Judged by Themselves”: a Reply to Cass Sunstein*, «International Review of Economics» 65 (2018), pp. 9-13; C. R. Sunstein, *“Better Off, as Judged by Themselves”: a Comment on Evaluating Nudges*, «International Review of Economics» 65 (2018), pp. 1-8.

⁷ W. James, *Pragmatism*, in F. Bowers-I. K. Skrupskelis (eds.), *The Works of William James*, vol. I, Harvard University Press, Cambridge et al. 1975 (ed. or. 1907) (trad. it. di S. Franzese, *Il pragmatismo*, Nino Aragno, Torino 2007, pp. 9-10). Cfr. anche Id., *The Will to Believe and Other Essays in Popular Philosophy*, in *The Works of William James*, vol. VI,

tanto la costruzione di teorie scientifiche quanto le riflessioni su tali teorie siano fortemente condizionate da un intreccio di aspetti valoriali e fattuali dai quali non è possibile prescindere.

2. *Economia e ideologia. Su Economic Philosophy di Joan Robinson*

A partire dall'assunto di base che l'economia è scienza sociale prima che econometrica, Robinson poneva una questione di merito sulla "scientificità" dei presupposti implicitamente assunti nelle teorie classiche e neoclassiche dell'economia:

Siamo costretti in un circolo vizioso, nel tentativo di trovare le radici delle nostre credenze. Nel complesso di nozioni e sentimenti [*feelings*] che vanno a costituire un'ideologia, quelli che riguardano la vita economica hanno una larga parte, e l'economia in sé stessa (come materia di insegnamento nelle università e nei corsi popolari e quale risulta dagli articoli di fondo dei giornali) è sempre stata, in parte veicolo dell'ideologia corrente di ogni periodo, in parte un metodo di ricerca scientifica⁸.

Con queste parole, Robinson introduceva la sua indagine critica attorno ai concetti e ai presupposti meta-economici, così come ai modelli teorici classici e neo-classici che su tali concetti e presupposti si basavano. Attraverso un ritorno all'approccio filosofico all'origine della teoria economica, Robinson gettava così le basi per quella che lei stessa definiva una *filosofia economica*.

A tal riguardo, ed entrando nel merito della sua opera, ispirandosi al criterio di falsificazione delle proposizioni scientifiche di Karl Popper⁹, Robinson si poneva lo scopo di indagare il rapporto problematico tra le proposizioni «suscettibili di essere dimostrate false

Harvard University Press, Cambridge *et al.* 1979 (ed. or. 1897) (trad. it. di G. Principato, *La volontà di credere*, Milano Messina 1946, pp. 26-27: «Evidentemente, dunque, la nostra natura non intellettuale influenza le nostre convinzioni. Ci sono tendenze e volizioni passionali che precorrono, altre che seguono la fede [...]. La situazione è dunque tutt'altro che semplice; e pure la conoscenza e la pura logica, checché possano teoricamente, non sono in realtà le sole produttrici delle nostre credenze»).

⁸ Per una introduzione al pensiero di Robinson, cfr. G. C. Harcourt-P. Kerr, *Joan Robinson*, Palgrave MacMillan, Hampshire-New York 2009.

⁹ Cfr. K. Popper, *Logica della scoperta scientifica. Il carattere autocorrettivo della scienza*, trad. it. di M. Trincherò, Einaudi, Torino 1998 (ed. or. 1935).

dall'evidenza»¹⁰ e le proposizioni metafisiche, che definiva “ideologiche” per la loro non verificabilità e la circolarità del ragionamento alla loro base¹¹. L'attribuzione dell'aggettivo, particolarmente denso e problematico, “ideologico” alle proposizioni metafisiche derivava molto probabilmente a Robinson da tre ordini di fonti¹². Su un piano più generale di “atmosfera” geografica, l'influenza proveniva da un *background* culturale empirista di matrice baconiana – gli *idola* indicati da Francis Bacon nel *Novum Organum* (1620) erano pregiudizi di cui ci si doveva liberare per ottenere la conoscenza della natura. Tale *background* empirista attraversa l'intera opera di Robinson, come vedremo a breve. Se guardiamo alla formazione e attitudine temperamentale dell'autrice, invece, il riferimento sembra essere di matrice marxiano-engelsiana: Robinson aveva infatti criticamente approfondito l'economia marxiana, anche e soprattutto grazie al confronto con Maurice Dobb¹³. La fonte più diretta dell'economista cantabrigense, però, sembra essere Joseph Schumpeter, il quale aveva utilizzato il termine “ideologia” nel 1948 all'*American Economic Association* nel suo discorso presidenziale dal titolo paradigmatico *Science and Ideology*. Schumpeter aveva in quell'occasione denunciato l'economia scien-

¹⁰ Ivi, p. 35, trad. it. modificata.

¹¹ Per una ricognizione sulla storia del concetto di ideologia rinviamo al ricco contributo di R. Finelli, *Fortuna e sfortuna dell'ideologia: una breve storia (parte prima)*, «Consecutio Rerum» 10/2 (2010), pp. 21-47. Particolarmente ricco di contributi sul tema è l'intero numero monografico della medesima rivista dedicato all'ideologia.

¹² Il termine non era nuovo in ambito di economia neoclassica. Vilfredo Pareto considerava l'ideologia come un pensiero fondato sul sentimento e sulla fede, e quindi falso, contrapposto al pensiero scientifico, fondato sull'osservazione e sul ragionamento. Per quanto falsa, Pareto però non giudicava l'ideologia in modo del tutto negativo, al contrario la considerava valutabile tanto oggettivamente quanto soggettivamente, ovvero nella sua capacità persuasiva e nell'utilità sociale che riveste per chi la produce e l'accetta. Cfr. V. Pareto, *Trattato di sociologia generale*, Barbera, Firenze 1916.

¹³ Sulla ricezione critica di Marx da parte di Robinson rimandiamo a J. Robinson, *An Essay on Marxian Economics*, Macmillan, London 1942 (1966²) (trad. it. di M. C. Marcuzzo, *Saggi su Marx e il marxismo*, Il Saggiatore, Milano 1981). Sull'interpretazione di Robinson della teoria economica di Marx, oltre che a G. C. Harcourt-P. Kerr, *op. cit.*, spec. pp. 33-56, rimandiamo a P. Kerr, *Joan Robinson and Maurice Dobb on Marx*, «Contributions to Political Economy» 26/1 (2007), pp. 71-92; F. Baragar, *Joan Robinson on Marx*, «Review of Political Economy» 15/4 (2003), pp. 467-482; E. M. S. Namboodiripad, *On Joan Robinson's Criticism of Marx*, «Social Scientist» 1/11 (1973), pp. 18-31.

tifica di essere condizionata da «ideological bias»¹⁴. Egli riteneva infatti che fosse possibile distinguere la prestazione scientifica dai giudizi di valore che, per quanto legittimi su piani di discorso etico e politico, nel momento in cui entrano in conflitto con la scienza diventano pregiudizi ideologici che condizionano l'auspicabile oggettività della ricerca. Denunciava quindi le ideologie di essere «not simply lies» ma «affermazioni veritiere su ciò che l'uomo pensa di vedere»¹⁵. Ideologico è cioè tutto ciò che contribuisce alla “precomprensione”, vale a dire l'insieme di pregiudizi, assunzioni implicite, influenze sociali e culturali che orientano e predeterminano la percezione e l'atteggiamento conoscitivo umano nei confronti della realtà. Purtroppo, la stessa costruzione di un modello economico, riteneva Schumpeter, non poteva prescindere da questa precomprensione di natura psicologica, sociale, etica, assunta inizialmente senza alcuna problematizzazione del suo valore veritativo.

Sulla scorta di Schumpeter, Robinson riteneva che solo una disciplina dotata di strumenti concettuali impiegati per costruire teorie con ambizioni esplicative, di un corpo di analisi centrale e di tecniche formali storiche e senza contenuto ideologico potesse fornire una crescente formalizzazione dell'economia e quindi una sua crescente scientificità¹⁶. Ciò che si contrapponeva a tale idea di scienza economica come scienza neutrale era però proprio il fatto che le varie teorie si basassero su proposizioni metafisiche non verificabili¹⁷. D'altronde, così come Schumpeter aveva ammesso che non fosse possibile liberarsi di tali precomprensioni – «l'atto cognitivo prescientifico che è la fonte delle nostre ideologie è anche il prerequisite del nostro lavoro scientifico. Nessuna nuova partenza in nessuna scienza è possibile

¹⁴ J. A. Schumpeter, *Science and Ideology*, «The American Economic Review» 39/2 (1949), pp. 346-359, p. 349.

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ Maurice Dobb non condivideva affatto la posizione della collega di Cambridge e di Schumpeter, sostenendo invece che l'analisi teorica in economia debba necessariamente raccontare una storia causale, ovvero sia abbia un argomento da sostenere. Cfr. M. Dobb, *Theories of Value and Distribution Since Adam Smith*, Cambridge University Press, Cambridge 1973.

¹⁷ L'esempio che Robinson porta è la proposizione “Tutti gli uomini sono uguali”. Questa proposizione non significa nulla se non si considera l'uguaglianza rispetto a qualcosa. Se infatti non si contestualizza la proposizione all'interno di un discorso, la nozione di uguaglianza può essere riferita solo a se stessa, per cui l'affermazione “Tutti gli uomini sono uguali” significa che «Ogni uomo è ugualmente uguale» (J. Robinson, *Economic Philosophy*, cit., p. 8; trad. it. p. 35).

senza di esso»¹⁸ – per quanto Robinson negasse il valore empirico alle affermazioni metafisiche, ella affermava che esse esprimono dei *feelings*, dei «sentimenti» che guidano la nostra condotta e che possono offrire un terreno da cui far scaturire certe ipotesi scientifiche¹⁹. In questo senso, per quanto le proposizioni metafisiche non riguardino materie di “fatto”, esse sono essenziali alla possibilità di istituire nuove ipotesi scientifiche.

Se da un lato, dunque, Robinson cercava di evidenziare la necessità di una scienza economica meno contaminata da presupposti nebulosi e vaghi quali possono essere le credenze, le attitudini psicologiche, la contaminazione culturale e sociale, dall’altro lato non poteva negare il necessario contributo di questi aspetti alla formazione di una scienza che, proprio perché legata all’agire quotidiano, alle dinamiche sociali e comportamentali degli agenti coinvolti, non poteva pretendere la neutralità ideale a cui l’idea di una scienza “pura” porta con sé. E in fondo la sua posizione rientrava a sua volta all’interno del solco tracciato dall’empirismo inglese in cui Robinson sembra muoversi con naturalezza. Lo stesso Popper, a cui a più riprese Robinson fa riferimento nel suo lavoro, sosteneva il ruolo fondamentale che l’elemento meta-razionale legato alla fede e alla fiducia dello scienziato gioca nel processo di ricerca:

guardando alla questione dal punto di vista psicologico, sono propenso a ritenere che la scoperta scientifica è impossibile senza la *fede* in idee che hanno una natura puramente speculativa, e che talvolta sono addirittura piuttosto nebulose; fede, questa, che è completamente priva di garanzie dal punto di vista della scienza e che, pertanto, entro questi limiti è “metafisica”²⁰.

Popper parla di scoperta scientifica, ma quanto sostiene vale anche per la costruzione di una teoria e a maggior ragione di una teoria che si inserisce nell’alveo delle scienze sociali. Le idee metafisiche alla loro base non sono giustificabili razionalmente, poiché si radi-

¹⁸ J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 359 (trad. mia).

¹⁹ Il termine *feeling*, utilizzato qui dalla Robinson, è un termine difficilmente traducibile. Riconducibile anch’esso alla tradizione empirista britannica nella quale Robinson si inserisce, il *feeling* viene comunemente inteso come “idea” presa nel vecchio e ampio significato attribuito da Locke, oppure come “pensiero” percepito.

²⁰ K. Popper, *Logica della scoperta scientifica*, cit., p. 19. Cfr. anche A. Artosi-R. Festa (eds.), *Popper: Poscritto alla “Logica della scoperta scientifica”, Vol. I: Il realismo e lo scopo della scienza*, trad. it. di M. Benzi-S. Mancini, Il Saggiatore, Milano 1994, pp. 211-231.

cano nella dimensione morale dell'essere umano. In altre parole, fin dall'inizio la costruzione teorica coinvolge una scelta legata in qualche modo a una visione del mondo, una *Weltanschauung* che ne determina la precomprensione o, se si vuole ricorrere alla terminologia di Robinson, una ideologia e un progetto. La teorizzazione si rivela già appartenente a una pre-determinazione, una selezione degli elementi che condiziona la nostra ricerca. Tale precomprensione è una conoscenza "tacita" che va a comporre la dimensione implicita della conoscenza, quella che Michael Polanyi ha indicato come «personal knowledge»: una conoscenza inespresa, sottostante all'avanzare della conoscenza, che «ci impegna, appassionatamente e ben oltre la nostra comprensione» e di cui non possiamo liberarci nemmeno «disponendo di criteri oggettivi di verifica – o falsificazione, o testabilità, o qualsiasi altra cosa», giacché «viviamo in essa come fosse la nostra stessa pelle»²¹. Ciò comporta il coinvolgimento di una struttura di credenze in cui lo scienziato si muove non come un osservatore distaccato della realtà, ma come un suo interprete personale²². In questi termini la «conoscenza personale» si avvicina a ciò che Robinson (e Schumpeter) intende con ideologia, poiché essa non è soggettiva, costruendosi piuttosto all'interno di un contesto sociale e culturale di credenze, un *background* ereditario che costituisce la «struttura fiduciaria» alla base di tutta la nostra conoscenza²³.

2.1. Sul rapporto tra fatti e valori

A tal riguardo, Robinson (così come Schumpeter) pone in luce una questione filosofica cruciale ampiamente dibattuta: il rapporto tra

²¹ Cfr. M. Polanyi, *The Tacit Dimension*, Routledge & Kegan Paul, London 1966, pp. 23-24. Cfr. anche Id., *Personal Knowledge*, Routledge & Kegan Paul, London 1958, spec. p. 64. La conoscenza «personale» non è né soggettiva né oggettiva, poiché riguarda gli aspetti della conoscenza che possono essere compresi non solo dal soggetto, ma allo stesso tempo, in quanto tali conoscenze sono in parte implicate nelle passioni individuali dello scienziato, esse non sono esclusivamente oggettive. Il ruolo che la dimensione personale gioca nel processo delle scoperte scientifiche dipende dal carattere persuasivo o euristico implicato.

²² M. Polanyi, *Personal Knowledge*, cit., p. 301, trad. mia: «L'originalità comporta in modo del tutto particolare una intraprendenza personale ed è invariabilmente appassionata, a volte al limite dell'ossessività. Dal primo indizio di un problema nascosto e attraverso la ricerca fino alla sua soluzione, il processo di scoperta è guidato da una visione personale e sostenuto da una convinzione personale».

²³ Ivi, pp. 266-267.

la presunta oggettività dei fatti e il ruolo soggettivo dei valori nella costruzione delle teorie economiche e più in generale delle indagini scientifiche. Dando solo alcuni brevi cenni contestuali, la questione del rapporto tra oggettività scientifica e soggettività valoriale è un tema che prende le mosse dalla nota «legge di Hume» (*is-ought problem*), secondo la quale non si possono trarre logicamente enunciati prescrittivi (contenenti i predicati “deve” / “non deve”), da enunciati descrittivi (contenenti le copule “è” / “non è”), successivamente ripreso nella «fallacia naturalistica» dei *Principia Ethica* (1903) da George Edward Moore, secondo cui è necessario garantire un’autonomia dell’etica rispetto alle altre scienze poiché non è possibile ridurre il principio etico del bene a una proprietà naturale²⁴. Parallelamente a Moore, il principio di distinzione tra etica e scienza ha guidato l’approccio positivista alla base della teoria economica neoclassica²⁵

²⁴ G. E. Moore, *Principia Ethica*, Cambridge University Press, Cambridge 1903 (trad. it. di G. Vattimo, Bompiani, Milano 1964). Per una lettura particolarmente illuminante della fallacia naturalistica di Moore in rapporto alla «legge di Hume» rimandiamo a G. Carcaterra, *Il problema della fallacia naturalistica. La derivazione del dover essere dall’essere*, Giuffrè, Milano 1969.

²⁵ Un esempio paradigmatico, che però non viene preso a riferimento da Robinson, che lo nomina solo una volta nella sua opera, è Vilfredo Pareto, il quale intendeva l’economia come una scienza pura che si occupava esclusivamente del «puro e nudo fatto» della scelta dei singoli individui – V. Pareto, *Sunto di alcuni capitoli di un nuovo trattato di economia pura del prof. Pareto*, «Giornale degli Economisti», 20 (1900), pp. 216-235, p. 217. Nel suo *Corso di economia politica* (1896-1897), egli teorizzava una “scienza pura” dei fenomeni economici, limitando il *focus* dello studio economico alla semplice considerazione della realtà fattuale. Questo approccio, che si avvicinava al modello delle scienze naturali, voleva contribuire, attraverso la matematizzazione della disciplina economica, a quel processo di “liberazione” degli studi economici dalle questioni politiche. In questo senso centrale si rivela l’osservazione delle abitudini costanti di scelta degli individui alla base di comportamenti prevedibili. Il requisito affinché l’economia diventasse una scienza certa era la sostituzione della nozione di «scelta» a quella di «sensazione», pertanto la scienza economica risultava la *scienza dell’azione logica*, ovvero di quell’azione frutto di un ragionamento strumentale valido che parte da premesse certe. Cfr. Id., *Cours d’économie politique professé à l’Université de Lausanne* (1896-97), in Id., *Œuvres complètes. Vol. I*, Droz, Genève 1964 (trad. it. R. Fubini, *Corso di economia politica*, 2 voll., Torino, Einaudi, 1942). Fra i numerosi contributi su Vilfredo Pareto, segnaliamo i tre volumi di F. Mornati, *Vilfredo Pareto: An Intellectual Biography*, Palgrave Macmillan, London 2018. Sul pensiero economico di Vilfredo Pareto, rimandiamo a L. Bruni-A. Montesano (eds.), *New Essays on Pareto’s Economic Theory*, Routledge, London-New York 2009. Cfr. inoltre A. de Pietri-Tonelli-G. H. Bousquet, *Vilfredo Pareto. Neoclassical Synthesis of Economics and Sociology*, Macmillan Press, London 1994; J. V. Femia-A. J. Marshall (eds.), *Vilfredo Pareto. Beyond Disciplinary*

e, negli anni Venti del Novecento, l'affermarsi del positivismo logico, che riteneva i giudizi di valore privi di contenuto oggettivo e in grado di esprimere al massimo uno stato soggettivo o, come sosteneva Alfred Ayer, una emozione²⁶. Ora, sebbene tale visione intransigente sia diventata successivamente la "received view" per gran parte dei teorici marginalisti del Novecento²⁷, essa ha d'altro canto subito duri colpi soprattutto in ambito filosofico, venendo messa fortemente in discussione. Riprendendo la ricostruzione fatta da Hilary Putnam, si può rintracciare la prima breccia nell'intransigenza granitica dei neopositivisti contro il riconoscimento della realtà non meramente soggettiva dei valori nella prospettiva elaborata da John Dewey nella sua *Theory of Evaluation*, scritta proprio come contributo all'*International Encyclopedia of Unified Science* ideata a partire dagli anni Trenta dai componenti del Circolo di Vienna, Otto Neurath e Rudolf Carnap, insieme al semiotico pragmatista Charles W. Morris. In questo lavoro, Dewey assumeva che le valutazioni alla base delle scelte da compiere da parte dell'individuo siano legate a *feeling* ed emozioni che rivelano l'aspetto soggettivo del processo valutativo, ma in quanto espresse dal linguaggio socialmente costituito presentano anche una componente pubblica e quindi oggettiva. Distinguendo poi tra *wishing* e *desire*, Dewey mostrava come il desiderio sia in realtà fondato su di una mancanza oggettiva che, chiamando in causa una finalità, mobilita le condizioni oggettive per raggiungerla²⁸. Sulla scorta del pensiero di Dewey, Putnam ha potuto così sostenere che «il valore e la normatività permeano tutta l'esperienza», il che significa che «giudizi normativi sono essenziali alla pratica della scienza medesima»²⁹.

Boundaries, Ashgate, Farnham-Burlington 2012. Va senz'altro segnalato il contributo essenziale di N. Bobbio, *Introduzione alla sociologia di Pareto*, «Giornale degli Economisti e Annali di Economia» 23/1-2 (1964), pp. 2-40.

²⁶ Cfr. A. J. Ayer, *Language, Truth, and Logic*, Victor Gollancz Ltd, London 1936.

²⁷ Cfr. B. J. Caldwell, *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, Routledge, London-New York 1994.

²⁸ Per un'analisi dettagliata della *Theory of Valuation* di Dewey, cfr. M. Santarelli, *La vita interessata*, Quodlibet, Macerata 2019, cap. 4.

²⁹ H. Putnam, *The Collapse of Fact/Value Dichotomy. And Other Essays*, Harvard University Press, Cambridge 2002, p. 30 (trad. it. di G. Pellegrino, *Fatto/valore. Fine di una dicotomia e altri saggi*, Fazi, Roma 2004, pp. 35-36). Cfr. anche Id., *La dicotomia fatto/valore e il futuro della filosofia*, in G. Marchetti (ed.), *La contingenza dei fatti e l'oggettività dei valori*, Mimesis, Milano-Udine 2013, pp. 39-57. Per una ricognizione sintetica ma esaustiva dei presupposti pragmatisti dell'argomentazione putnamiana sulla dicotomia fatto-valore, rimandiamo a M. Santarelli, *La filosofia sociale del*

Questa breccia, che sembra fare da sfondo alla prospettiva di Robinson (e Schumpeter)³⁰, ha aperto alla possibilità, fuori e dentro l'economia, di una critica della distinzione tra piano fattuale e piano valoriale e dell'idea che i valori siano per definizione esclusi da ogni possibile controllo logico-razionale. Servendoci del linguaggio di Robinson, si potrebbe dire che la convinzione che sia possibile costruire una scienza economica sul modello della logica, della matematica e della fisica, in grado di porsi in modo "neutro" dinanzi ai fatti economici, si è rivelata essa stessa ideologica. Ciò ha portato a riabilitare il ruolo dei concetti morali da parte degli economisti ed evidenziare, in linea con Robinson e Schumpeter, come il preteso fondamento logico delle teorie economiche sia dipendente da idee prese a prestito dalla filosofia e in particolare dalla filosofia morale. Ne deriva che, nell'economia, fatti, teorie e valori sono intrecciati in modo complesso e non possono essere nettamente separati, ma ciò nonostante l'orientamento da parte di specifici valori di una certa indagine economica non implica necessariamente che essa debba rinunciare all'oggettività³¹.

pragmatismo. Un'introduzione, CLUEB, Bologna 2021, pp. 25-40. Vedi anche M. De Caro, *Fact - Value: Dissolving a Dichotomy*, in B. Centi, F. Fabbianelli, G. Iocco (eds.), *Philosophy of Value. The Historical Roots of Contemporary Debate: An Overview*, Walter de Gruyter, Berlin 2023 (forthcoming).

³⁰ Sulla ricezione critica di Schumpeter dei presupposti del positivismo logico, rimandiamo a Y. Shionoya, *The Soul of the German Historical School. Methodological Essays on Schmoller, Weber, and Schumpeter*, Springer Science, Boston 2005, spec. cap. 8.

³¹ Putnam ha analizzato, proprio riguardo allo stretto intreccio tra fatti e valori, la teoria di Amartya Sen, sviluppata a partire dal contesto economico di Cambridge in cui il Nobel per l'economia si è formato e del quale la stessa Robinson è stata docente e *supervisor*. La teoria di Sen pone infatti esplicitamente al centro della valutazione del benessere delle persone le implicazioni morali dei modelli formali classici. Lo stesso Sen ha in realtà confessato che Robinson non aveva mai appoggiato la sua attenzione per l'economia del benessere, attenzione che sarebbe stata successivamente all'origine tanto della critica al welfarismo e all'utilitarismo quanto, nella sua *pars construens*, all'elaborazione del *Capability Approach*. Sul periodo di Sen a Cambridge e il suo rapporto con Robinson e con gli altri economisti di Cambridge (Dobb e Sraffa in particolare), cfr. A. Klamer, *A Conversation with Amartya Sen*, «The Journal of Economic Perspectives» 3/1 (1989), pp. 135-150. Sulla critica di Sen all'utilitarismo e al welfarismo, cfr. A. K. Sen, *Personal Utilities and Public Judgements: or What's Wrong with Welfare Economics?*, «The Economic Journal» 89 (1979), pp. 537-558. Sull'inestricabile intreccio tra etica ed economia e sul ruolo che i valori rivestono e devono rivestire nella formazione delle teorie economiche, cfr.

Di questa tendenza verso il superamento della dicotomia fatti/valori è esemplare l'atteggiamento ambivalente di Robinson, la quale cerca di sostenere la possibilità di una scienza economica "neutrale", mantenendo salda la chiara distinzione tra il sistema di principi etici e il sistema di leggi scientifiche, sebbene non possa che farlo in modo parziale, ovvero come capacità di razionalizzare e costruire modelli che si basano su tecniche di analisi. Da un lato, Robinson afferma, vi sono i sistemi etici, che non sono razionalizzabili fino in fondo:

Il sistema etico radicato in ognuno di noi dalla nostra educazione (anche un ribelle subisce l'influenza di ciò cui si ribella) non è stato derivato da ogni principio razionale; quelli che ce l'hanno trasmesso raramente sono stati capaci di darne una qualsiasi spiegazione razionale, o anche di formularlo tutto esplicitamente. Essi hanno passato in nostre mani ciò che la società aveva loro insegnato, allo stesso modo in cui ci hanno trasmesso il linguaggio che avevano imparato a parlare³².

Dall'altro lato, vi sono i sistemi economici di cui, se presi nella loro specificità, è possibile descrivere «in maniera oggettiva» i particolari lineamenti tecnici del loro *modus operandi*. Ciò nonostante, non è possibile descriverli nella loro totalità in quanto sistemi, giacché in questo caso subentrano necessariamente giudizi che scaturiscono da «preconcetti etici che hanno impegnato la nostra visione della vita e sono in qualche modo stampati nel nostro cervello»³³. E ciò è particolarmente evidente nei tentativi di applicare il metodo

Id., *On Ethics and Economics*, Basil Blackwell, Oxford 1987 (trad. it. di S. Maddaloni, *Etica ed economia*, Laterza, Roma-Bari 2006); Id., *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, Oxford 1992 (trad. it. di A. Balestrino, *La disuguaglianza. Un riesame critico*, il Mulino, Bologna 2010); Id., *Development as Freedom*, Alfred A. Knopf, New York 2000 (trad. it. di G. Rigamonti, *Lo sviluppo è libertà. Perché non c'è crescita senza democrazia*, Mondadori, Milano 2020); Id. *The Idea of Justice*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge 2009 (trad. it. di L. Vanni, *L'idea di giustizia*, Mondadori, Milano 2010). Sulla contaminazione reciproca tra Sen e Putnam, cfr. V. Walsh, *Sen After Putnam*, «Review of Political Economy» 15/3 (2003), pp. 315-394. Per una ricognizione dell'opera di Amartya Sen alla luce dei presupposti pragmatisti, rimandiamo a G. Baggio, *Sen and Mead on Identity, Agency, and Economic Behavior*, «European Journal of Pragmatism and American Philosophy» 11/1 (2017), pp. 1-23. Cfr. inoltre i saggi di Putnam, Walsh, Sen, Nussbaum e Gram in H. Putnam-V. Walsh (eds.), *The End of Value-Free Economics*, Routledge, London 2011.

³² J. Robinson, *op. cit.*, p. 17 (trad. it., p. 47).

³³ Ivi, p. 19 (trad. it., p. 50).

scientifico nelle scienze sociali quali l'economia, poiché non vi sono criteri istituiti per smantellare le ideologie che hanno contribuito alla costruzione delle ipotesi alla base delle varie teorie: «Senza la possibilità di esperimento controllato, siamo costretti a riferirci ad una interpretazione dei fatti, e ogni interpretazione richiede un giudizio [...]. E poiché l'individuo è necessariamente imbevuto di sentimenti morali, il giudizio è "colorato" dal pregiudizio»³⁴. Così, anche le controversie economiche sono influenzate da elementi personali che contribuiscono al già deficitario metodo sperimentale: «Posto che la caratteristica della ideologia che domina la società contemporanea è l'estrema confusione, capire significa solo metterne in luce le contraddizioni»³⁵.

L'unica via possibile, quindi, secondo Robinson, è quella di un lavoro di riconoscimento e un'analisi dei concetti metafisici alla base delle teorie economiche. Sebbene, infatti, non sia possibile la depurazione dell'ideologia dalla scienza economica, dato che essa rientra nella visione preanalitica e negli strumenti analitici, così come nelle politiche economiche, un suo riconoscimento può aiutare a renderla meno influente nel processo di ricerca scientifica e chiarire il percorso per quella auspicabile neutralità alla quale Robinson tende³⁶.

2.2. Una visione critica dell'economia utilitarista

È interessante notare come la speranza in una neutralità della ricerca scientifica accompagnata dalla difficoltà di ammettere la possibilità di una oggettività della scienza economica porti Robinson ad assimilare l'ideologia a un modello di comportamento appreso proprio per l'appartenenza a un sistema di sentimenti comuni che negli animali è fornito dall'istinto. Il comportamento umano, afferma, è altamente plasmabile: esso si basa su una struttura di conoscenze apprese e può assumere forme diverse a seconda dei modelli culturali di riferimento³⁷. Anche qui, ancora una volta, gli assunti impliciti di Robinson sono di matrice empirista. In particolare, si possono rintracciare da un lato, l'hobbesiano *homo homini lupus* («Posto che gli

³⁴ Ivi, p. 26 (trad. it., p. 59).

³⁵ Ivi, p. 28 (trad. it., p. 62).

³⁶ Cfr. anche J. A. Schumpeter, *op. cit.*, p. 354: «ovunque l'ideologia si perde in fraseologia e per il resto si ritira davanti alla ricerca scientifica» (trad. mia).

³⁷ J. Robinson, *op. cit.*, pp. 9 ss. (trad. it., pp. 37 ss.).

impulsi egoistici sono più forti di quelli altruistici, i diritti degli altri hanno dovuto esserci imposti»³⁸); dall'altro, la humeana e smithiana «simpatia», ovvero quella disposizione a condividere sentimenti, a partecipare alla vita emotiva degli altri e a formare regole generali da perseguire che compensa gli impulsi egoistici³⁹. In linea con l'idea di Smith della simpatia come il sentire comune frutto di un processo di apprendimento dall'esperienza dei modi per approvare o disapprovare le opinioni degli altri, così come le proprie⁴⁰, Robinson afferma che il senso morale si sviluppa all'interno di un certo contesto sociale, grazie a un apparato emozionale alla sua base che permette di evidenziare quello che si potrebbe indicare come un carattere sociale degli istinti. In breve, basandosi su una grossolana teoria della genesi della coscienza sociale, Robinson ritiene sia possibile forgiare il senso morale delle persone grazie a una disposizione innata che deriva dalla prospettiva evoluzionista, in linea con la tradizione darwiniana che dalla distinzione quantitativa anziché qualitativa tra istinto animale e ragione umana di origine humeana prende i propri passi⁴¹. Ed è su questa base che l'economista cantabrigense sostiene una visione dei sentimenti morali come frutto di una predisposizione naturale⁴².

³⁸ Ivi, p. II (trad. it. p. 38).

³⁹ Cfr. D. Hume, *A Treatise of Human Nature*, ed. by L. A. Selby-Bigge, Clarendon Press, Oxford 1896 (ed. or. 1739) (trad. it. di P. Guglielmoni, *Trattato sulla natura umana*, Bompiani, Milano 2016), libro II, parte II, sez. V. Per un approfondimento della natura della simpatia in Smith, rimandiamo a M. Santarelli, *Possiamo fare a meno del concetto di valore? Interesse, self-interest, e disinteresse*, *supra*, pp. 237-258.

⁴⁰ Cfr. A. Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, ed. by D. D. Raphael-A. L. Macfie, Oxford University Press, Oxford 1976 (ed. or. 1759) (trad. it. di S. Di Pietro, *Teoria dei sentimenti morali*, Rizzoli, Milano 2014, parte I, sez. I, cap. 1, § 10; parte I, sez. I, cap. 3, §§ 3-4; parte III, sez. I, §§ 4-5. Un interessante approfondimento delle dimensioni cognitive e affettive della nozione di simpatia di Smith è elaborata in E. Bréban, *An Investigation into the Smithian System of Sympathy: from Cognition to Emotion*, «The Adam Smith Review» 10 (2017), pp. 22-40. Per un'analisi del ruolo che il sentimento di simpatia riveste nella teoria dei sentimenti morali di Smith, cfr. D. Marshall, *Adam Smith and the Theatricality of Moral Sentiments*, «Critical Inquiry» 10 (1984), pp. 492-611; Id., *The Figure of Theater: Shaftesbury, Defoe, Adam Smith, and George Eliot*, Columbia University Press, New York 1986; R. Sugden, *Beyond Sympathy and Empathy: Adam Smith's Concept of Fellow-Feeling*, «Economics and Philosophy» 18/1 (2002), pp. 63-87. Su una ricognizione e ricostruzione storico-teoretica della nozione di simpatia, si veda E. Lecaldano, *Simpatia*, Raffaello Cortina, Milano 2013.

⁴¹ Cfr. D. Hume, *op. cit.*, libro I, parte III, sez. XVI: «A una corretta considerazione, la ragione non è altro che un istinto meraviglioso e intelligibile della nostra anima».

⁴² Cfr. J. Robinson, *op. cit.*, p. 16 (trad. it., p. 45).

Ammettendo dunque che l'economia sia stata fortemente influenzata da tali sentimenti morali, lottando per tutta la sua storia «per sfuggire al sentimento e conquistarsi la posizione di scienza», essa è però rimasta schiava di tale sentimento, rimanendo pur sempre «un ramo della teologia»⁴³.

In questo schizzo in cui si intravedono varie linee di contaminazione, Robinson abbozza un percorso di storia critica della scienza economica in quattro tappe: la nascita dell'economia classica, l'affermarsi della teoria marginalista, l'avvento della rivoluzione keynesiana e l'attenzione crescente nel secondo dopoguerra per la questione dello sviluppo e del sottosviluppo⁴⁴. Lasciando da parte un'analisi dell'intero percorso tracciato di Robinson, accenno solo alcune riflessioni prendendo spunto dalla seconda tappa, in cui più evidente è l'idiosincrasia tra la volontà dell'economia di emanciparsi dalle sue origini filosofiche a favore di una modellizzazione matematica e l'incapacità di liberarsi dei presupposti psicologici da cui essa si muove. Se, infatti, la prima tappa riconduce le origini dell'economia classica al tentativo di Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx di elaborare una scienza autonoma dalla morale ma a questa complementare⁴⁵, ponendo al centro della riflessione economica un con-

⁴³ Ivi, p. 25 (trad. it., p. 57). L'idea che la scienza economica sia il frutto dell'applicazione alle dinamiche umane del principio teologico, e teleologico, della natura è una tesi condivisa, in particolare nell'interpretazione dell'economia politica di Smith. Fra i vari contributi rimandiamo a titolo di esempio a S. Cremaschi, *Teodicea Social de Adam Smith*, «Empresa y Humanismo» 13 (2010), spec. pp. 346-48; Id., *Legge di natura e scienza economica*, «Quaderni Storici» 35/3 (2000), pp. 697-730, spec. pp. 709-713; L. Hill, *The Hidden Theology of Adam Smith*, «The European Journal of the History of Economic Thought» 8/1 (2001), pp. 1-29. Il contributo di Hill è stato contestato da J. Alvey, *The Hidden Theology of Adam Smith: A Belated Reply to Hill*, «The European Journal of the History of Economic Thought» 11/4 (2004), pp. 623-628. Cfr. anche, il più recente contributo sul tema di C. van der Kooij-J. Ballor, *Providence, Divine Power and the 'Invisible Hand' in Adam Smith*, «Journal of Economics, Theology and Religion» 1/1 (2021), pp. 25-44. Nell'articolo della Hill è inoltre possibile trovare una ricognizione di interpreti di Smith che invece rintracciano nelle sue teorie l'espressione di una visione sociologica secolarizzata.

⁴⁴ Per una ricostruzione della crescente importanza del concetto di "sviluppo" nelle teorie economiche del secondo dopoguerra, cfr. a H. W. Arndt, *Economic Development. The History of an Idea*, The University of Chicago Press, Chicago-London 1987 (trad. it. di G. Panzieri, *Lo sviluppo economico. Storia di un'idea*, Bologna, il Mulino 1990).

⁴⁵ Nel 1848, John Stuart Mill affermava nel suo *Principles of Political Economy* che l'economia si distingueva in quanto scienza morale e sociale dalle scienze fisiche

cetto come quello di “valore” che, afferma Robinson, non ha «alcun contenuto operativo», mostrandosi nient’altro «che un nome»⁴⁶, la seconda tappa si sviluppa come tentativo di risolvere il problema del valore attraverso le teorie marginaliste e l’affermarsi del concetto di utilità. A questo spostamento si connette l’attenzione crescente per la soddisfazione dell’agente economico, sulla scia della teoria edonista humeana e utilitarista benthamiana, e il processo di emancipazione dell’economia dalle origini filosofiche con il ricorso alle scienze naturali⁴⁷, in particolare attraverso un processo di matematizzazione delle dinamiche economiche e il riferimento alle cause psicofisiche del desiderio⁴⁸. Di questo nuovo corso esemplari sono le teorie degli utilitaristi marginalisti Francis Edgeworth (1881), Stanley Jevons (1888) e Alfred Marshall (1890)⁴⁹. In linea con la fisiologia del tempo e la allora recente psicofisica, infatti, Edgeworth e Jevons tentano di applicare il

poiché essa si occupava delle cause di «*natura morale e psicologica*, dipendenti a loro volta dalle istituzioni e dalle relazioni sociali, o dai principi della natura umana» delle condizioni economiche delle nazioni, mentre le seconde avevano per oggetto le cause connesse alla conoscenza dei fenomeni naturali e delle tecniche per sfruttarli. Cfr. J. S. Mill, *Principles of Political Economy. With Some of Their Applications to Social Philosophy*, Parker, Son, and Bourn, West Stran 1862⁵, p. 25 (trad. it. di B. Fontana, *Principi di economia politica*, UTET, Torino 2006, p. 108, corsivo aggiunto).

⁴⁶ O come scrisse Piero Sraffa, «uno strumento pedagogico che [...] ha scopi esclusivamente formativi della mente» (P. Sraffa, *Le leggi della produttività in regime di concorrenza*, in Id., *Saggi*, Il Mulino, Bologna 1986, pp. 67-68). Per un’analisi di questi autori, cfr. M. Dobb, *Theories of Values*, cit., e, in ambito italiano, il recente e particolarmente istruttivo R. Bellofiore, *Smith Ricardo Marx Sraffa. Il lavoro nella riflessione economico-politica*, Rosenberg & Sellier, Torino 2020.

⁴⁷ Si pensi ad esempio al *Natural Elements of Political Economy* di Richard Jennings, il quale promuoveva, sulla scia del calcolo edonico di Bentham, una idea di economia come scienza che, astenendosi dall’occuparsi di quei «sentieri più elevati della condotta umana che sono guidati dalla morale e dalla religione», esaminasse esclusivamente le motivazioni umane derivate, in modo più o meno diretto, dall’attrazione del piacere e dalla repulsione del dolore, aspetti suscettibili di essere rintracciati in modo comparato anche negli animali inferiori (R. Jennings, *Natural Elements of Political Economy*, Longman, Brown, Green, and Longmans, London 1855, pp. 45-46). Cfr. anche M. Schabas, *The Natural Origins of Economics*, The University of Chicago Press, Chicago-London 2005, spec. p. 5.

⁴⁸ Sul ruolo che la psicofisiologia ha giocato nella costruzione delle teorie economiche, cfr. L. Bruni-R. Sugden, *The Road Not Taken: How Psychology Was Removed from Economics, and How It Might Be Brought Back*, «The Economic Journal» 117 (2007), pp. 146-173.

⁴⁹ Oltre a Vilfredo Pareto (1896-1897) che, come già notato (*supra*, n. 25), Robinson non prende in considerazione.

calcolo differenziale alle nozioni di “ricchezza”, “utilità” e “valore”. In particolare, Edgworth fa esplicito riferimento a Fechner e Wundt per supportare l’ipotesi della misurabilità dei piaceri e formula una «law of accomodation» simile al concetto di «adattamento edonico», secondo cui il tasso di incremento del piacere decresce con l’aumentare dei suoi mezzi⁵⁰, mentre Jevons afferma che l’economista debba occuparsi degli «effetti quantitativi delle sensazioni», stimando «il loro importo equivalente»: allo stesso modo in cui è possibile misurare «la gravità per mezzo dei suoi effetti nel movimento di un pendolo, allo stesso modo possiamo stimare l’equità o disparità della sensazione attraverso le decisioni della mente umana»⁵¹. Per quanto entrambi siano consapevoli della difficoltà non solo di misurare ma anche solo di concepire una unità di piacere o dolore, ciò non preclude loro la possibilità di indicare l’utilità con il prezzo che l’agente è disposto a spendere per soddisfare un proprio desiderio.

È proprio l’associazione problematica tra il concetto di utilità e un concetto particolarmente oscuro come quello di desiderio che rende la teoria neoclassica di Marshall l’obiettivo polemico di Robinson. In linea con l’approccio edonista dei suoi predecessori Edgworth e Jevons⁵², infatti, Marshall costruisce una teoria economica che si basa proprio sulla valutazione «di quei desideri, aspirazioni e affetti della natura umana, le cui manifestazioni appaiono come incentivi all’azione in una forma per cui la forza o la quantità degli incentivi può essere stimata e misurata con una certa accuratezza; e che perciò sono in un certo grado disponibili a essere trattati dalla macchina scientifica»⁵³. Marshall ritiene quindi necessario evidenziare che «l’economista non dichiara di misurare ogni affezione della mente in se stessa, o direttamente; ma solo indirettamente attraverso il suo effetto», vale a dire la somma di denaro che l’individuo sarà disposto a pagare «per la realizzazione o soddisfazione del suo desiderio»⁵⁴. L’identificazione della somma sborsata quantifica così la motivazione o il desiderio di soddisfazione e realizzazione del desiderio. L’attenzione per la forza dei motivi, paragonabile per analogia all’in-

⁵⁰ Cfr. F. Edgworth, *Mathematical Psychics*, Kelley, New York 1967 (ed. or. 1881).

⁵¹ W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, MacMillan, London-New York 1888, pp. 11-12.

⁵² Cfr. J. Robinson, *op. cit.*, pp. 65-66 (trad. it., pp. 112-114).

⁵³ A. Marshall, *The Principles of Economics*, Prometheus Books, Amherst-New York 1997 (ed. or. 1890), libro 2, cap. 2, § I, trad. it. mia.

⁵⁴ *Ibidem*.

tensità di una sensazione in psicofisica, e la loro identificazione con ciò che è osservabile esternamente, il prezzo nell'uno caso e la misurazione fisica della causa nell'altro, rappresentano un ulteriore spostamento da un'economia della sensazione a un'economia della scelta e una più chiara declinazione da una economia delle sensazioni a una economia logico-matematica. Non sono infatti i motivi a poter essere misurati ma piuttosto essi vengono dedotti dal presunto effetto, vale a dire «il prezzo che una persona sarà disposta a pagare per la realizzazione o la soddisfazione del suo desiderio»⁵⁵.

Ora, come nota Robinson, il fatto che l'idea di appagamento del desiderio non esca dalla teoria fa fallire il tentativo dell'economia di emanciparsi dalla filosofia poiché la stessa utilità assume un valore morale esplicito: «L'*utilità* è una Buona Cosa: il fine e l'oggetto della vita economica sono di produrne quanta è possibile»⁵⁶. Il "desiderare" viene utilizzato tanto da Marshall quanto da coloro che da lui prendono le mosse come una nozione chiave per comprendere il comportamento e le scelte, e nemmeno la sostituzione dell'utilità con la "preferenza" proposta da Samuelson e Little negli anni Trenta e Quaranta del Novecento risolve il problema. La loro teoria della «preferenza rivelata», infatti, che rappresenta un ulteriore passo verso un approccio in terza persona alla condotta degli agenti economici, cerca di costruire un modello esplicativo del comportamento di scelta attraverso una formalizzazione logico-matematica di misurazione delle preferenze, non riuscendo però a togliersi dall'impasse di un concetto che in ultima istanza si rivela prettamente filosofico, facendo ricadere i suoi autori in quella che Austin ha indicato come una «scholastic view»⁵⁷. Come scrive Robinson, il comportamento di mercato non è

⁵⁵ Ivi, libro 3, cap. 3, § 1.

⁵⁶ J. Robinson, *op. cit.*, p. 49 (trad. it., p. 91).

⁵⁷ Cfr. J. Austin, *Sense and Sensibilia*, Oxford University Press, London *et al.* 1962, p. 3. In particolare, la teoria pura di Samuelson e Little sul comportamento dei consumatori in termini di preferenze rivelate assume che gli individui rivelino una modalità costante di comportamento di consumo e riconduce la spiegazione del comportamento economico ad alcuni postulati, sostenendo che è possibile spiegare le preferenze individuali attraverso una mappa logica costruita in base all'osservazione delle scelte. Così Samuelson e Little intrecciano i postulati matematici agli assunti teorici del comportamentismo logico che sorge dal ventre del neopositivismo. Sulla teoria della preferenza rivelata, cfr. P. A. Samuelson, *A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour*, «Economica» 5/17 (1938), pp. 61-71; Id., *A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour: An Addendum*, «Economica» 5/19 (1938), pp. 353-54; Id., *Consumption Theory in Terms of Revealed Preference*, «Economica»

in grado di rivelare le preferenze, e questo non solo per un limite di ordine pratico, ma anche e soprattutto di ordine logico: la teoria non considera infatti il mutamento temporale del carattere e dei gusti dei soggetti concreti⁵⁸.

D'altronde, sostiene Robinson, questi limiti sono il frutto di una tendenza ideologica di tutta la teoria dell'utilità a giustificare il liberismo economico, così come, potremmo aggiungere, l'individualismo e il *self-interest*. Proprio tale tendenza alla misurazione matematica delle grandezze non l'ha emancipata dalla *valutazione* morale edonista della massimizzazione del piacere, ha invece paradossalmente portato l'economia a liberarsi del *problema* morale della distribuzione sociale della ricchezza senza risolverlo, abbandonando ogni tendenza egualitaria che le critiche alla teoria classica del valore avevano messo in luce. Tale liberazione ha trovato la propria forza nella modellizzazione matematica, che ha portato anche a nascondere le differenze di produzione di valore tra capitale e lavoro dietro la loro eguaglianza numerica, per cui il capitale si mostra essere un fattore come tutti gli altri e il problema dell'accumulazione, centrale nelle teorie classiche, svanisce nell'omogeneizzazione quantitativa:

La preoccupazione inconscia che si nasconde dietro il sistema neoclassico è principalmente quella di elevare i profitti allo stesso livello di rispettabilità morale dei salari. Il lavoratore è valutato dal suo salario. Da cosa si valuta il capitalista? [...] Il capitale non era ormai più soprattutto una anticipazione di salari, resa necessaria dal fatto che il lavoratore non ha proprietà e non può mantenersi fino al momento in cui compariranno i frutti del suo lavoro. Il capitale è in qualche modo identificato col tempo di attesa e produce quell'extra-prodotto che è reso

15/60 (1948), pp. 243-253; I. M. D. Little, *A Reformulation of the Theory of Consumer's Behaviour*, «Oxford Economic Papers» 1 (1949), pp. 90-99. Per un approfondimento mi permetto di rimandare a G. Baggio, *The Concept of "Behavior" in Psychology, Epistemology, and Economics. Starting From G. H. Mead*, «Paradigmi» 3 (2016), pp. 119-133, spec. pp. 124-126.

⁵⁸ Cfr. J. Robinson, *op. cit.*, p. 50 (trad. it., p. 92). Su questo punto, qualche anno dopo Robinson, anche Sen ha criticato la teoria di Samuelson e Little, sostenendo che la loro teoria dà per scontato il fatto che i processi soggettivi di valutazione e scelta si basano su una discutibile riduzione dell'identità di causa (il processo) ed effetto (il comportamento) a una formula matematica, senza considerare che una rappresentazione numerica fornisce un'interpretazione univoca in termini di comportamento. La critica di Sen alla teoria di Samuelson e Little è in A. Sen, *Behaviour and the Concept of Preference*, «Economica» 40/59 (1973), pp. 241-259.

possibile da un più lungo periodo di gestazione. Poiché il capitale è produttivo, il capitalista ha diritto alla sua porzione. Poiché solo il ricco risparmia, la disuguaglianza è giustificata⁵⁹.

È particolarmente significativo il linguaggio metaforico utilizzato da Robinson che palesa, nel suo riferimento alla dimensione inconscia, l'idea che dietro alle teorie scientifiche siano presenti elementi insondabili che hanno un ruolo essenziale nella costruzione dei modelli teorici stessi. In questo caso, l'espressione «preoccupazione inconscia» pone l'accento sull'elemento metateorico presente alla base dell'utilitarismo, ovvero la preoccupazione di legittimare su un piano epistemologico il carattere di produzione di plusvalore del capitale rispetto alla forza-lavoro, giustificando in ultima istanza, a livello di politiche economiche, disuguaglianze mascherate da rapporti numerici⁶⁰.

3. *Le mappe e il territorio*

Ancora oggi, il limite della formalizzazione matematico-deduttiva dell'economia non è stato superato. Recentemente Tony Lawson e i suoi colleghi di Cambridge hanno evidenziato i punti critici di una economia accademica ancora dominata in modo significativo da una ortodossia la cui essenza è un'insistenza sui metodi di modellizzazione matematico-deduttivisti, nonostante tale ortodossia non si trovi in buona salute, e questo perché i metodi matematico-deduttivisti vengono applicati a condizioni per le quali non sono appropriati e ciò porta, paradossalmente, a impedire all'economia di realizzare il suo reale potenziale di scienza⁶¹. Gli strumenti rappresentazionali che

⁵⁹ Ivi, pp. 57-58 (trad. it., p. 103).

⁶⁰ Ci sono vari punti in cui Robinson ricorre alla psicologia popolare per spiegare la predilezione di una teoria economica rispetto a un'altra. Ad esempio, raccontando la ricezione estremamente critica della *Teoria Generale* di Keynes da parte dell'economista neoclassico marginalista Charles Pigou, Robinson afferma che tale iniziale rifiuto fornisce «un esempio perfetto di come i sentimenti personali possano costituire il fondamento di una difesa di vecchie idee contro le nuove» (ivi, p. 77; trad. it., p. 130).

⁶¹ Cfr. T. Lawson, *Mathematical Formalism in Economics. What Really Is the Problem?*, in P. Arestis-M. Desai-S. Dow (eds.), *Methodology, Microeconomics and Keynes: Essays in Honour of Victoria Chick*. Vol. II, Routledge, London 2002; Id., *Ontology or Epistemology. Reply to McFarling*, in E. Fullbrook (ed.), *Ontology and Economics. Tony*

mirano a comprendere il mondo economico attraverso la costruzione di modelli quantitativi sono incapaci di rendere conto di fenomeni in divenire quali i mercati, le istituzioni, gli agenti umani e le sfere sociali di interazione che rivelano una complessità maggiore della mera interazione di scambio economico. D'altronde, la riduzione metodologica che tale modellizzazione opera riguardo ai fenomeni da osservare per poter formulare una conoscenza il più possibile unitaria rispetto alla realtà è soggetta, oltre che a valutazioni puramente teoriche, anche a criteri di selezione delle variabili non prettamente scientifici, come abbiamo visto. In questo senso, l'uso che viene fatto di nozioni filosofiche si rivela equivoca, poiché utilizza, semplificandole in maniera impropria, nozioni che presentano una problematicità semantico-concettuale particolarmente articolata. Di questo aspetto sembrano esserne consapevoli gli stessi economisti che preferiscono però mantenere questa incertezza semantica. Un'incertezza semantica che si accompagna, inoltre, all'adozione di criteri metodologici eterogenei e semplificanti che portano a risultati equivoci e a conclusioni spesso lontane dall'intento dichiarato⁶². Ricorrendo ancora una volta a Popper, potremmo affermare che qualsiasi mappa non è il territorio che rappresenta:

Immaginiamoci soltanto un uomo che disegni una mappa esatta della stanza in cui lavora. Facciamogli includere nel suo disegno pure la mappa che ha appena disegnato. È chiaro che questo compito – che comporta un numero infinito di mappe via via più piccole all'interno di ogni mappa – non potrà mai venir completato: ogni volta che egli aggiunge una nuova linea sulla mappa, egli crea un nuovo oggetto da disegnare. La mappa, che

Lawson & His Critics, Routledge, London 2009, pp. 248-249: «It is only the emphasis on mathematical-deductive reasoning that is found to be universal in mainstream economics, and it is this, with its presuppositions that the social world is everywhere closed and atomistic, which drives the theorising, including units of analysis»; Id., *Re-orienting Economics*, Routledge London 2003; Id., *Mathematical Modelling and Ideology in the Economics Academy: Competing Explanations of the Failings of the Modern Discipline?*, «Economic Thought» 1 (2012), pp. 3-22.

⁶² Basti pensare alla confusione concettuale rintracciabile nella letteratura della recente "neuroeconomia", branca dell'economia comportamentale che si propone di studiare la correlazione tra comportamento dell'individuo e attivazione neurale. Ci permettiamo di rimandare per una ricognizione a G. Baggio, *Sympathy and Empathy: G. H. Mead and the Pragmatist Basis of (Neuro)Economics*, in R. Madzia-M. Jung (eds.), *Pragmatism and Embodied Cognitive Science*, De Gruyter, Berlin-New York 2016, pp. 183-208.

deve contenere la mappa di se stessa, non si può completare⁶³.

Popper conclude, da questo esempio, che il mondo che conosciamo scientificamente è «indeterministico» poiché, per quante linee si possano introdurre nella mappa per determinare la realtà all'interno dell'infinita serie delle carte da disegnare, «la determinatezza delle linee vale soltanto se noi non consideriamo la *fallibilità* della conoscenza umana»⁶⁴. Ne deriva che qualsiasi nuova “ultima” linea tracciata nella mappa per una maggiore definizione della realtà rappresenta il problema, per il disegnatore, di introdurre un'ulteriore linea che rappresenti esattamente l'ultima linea⁶⁵. Questo vale a maggior ragione per l'economia in quanto scienza sociale che si occupa del comportamento di agenti che sono umani, prima che economici.

Università Roma Tre
guido.baggio@uniroma3.it

⁶³ K. Popper, *La riduzione scientifica e l'essenziale incompletezza della scienza*, in Id., *Tutta la vita è risolvere problemi. Scritti sulla conoscenza, la storia e la politica*, trad. it. di D. Antiseri, Rusconi, Milano 1996, p. 84.

⁶⁴ Ivi, p. 85, corsivo mio. In altri punti Popper giunge addirittura ad affermare che «*Il cosiddetto sapere scientifico non è affatto sapere*» e che «Noi non sappiamo, tiriamo solo ad indovinare» (K. Popper, *L'epistemologia e il problema della pace*, in Id., *Tutta la vita è risolvere problemi*, cit., p. 109).

⁶⁵ K. Popper, *La riduzione scientifica*, cit., p. 85. Nel 1897, William James aveva già anticipato quanto affermato da Popper. Cfr. W. James, *Il sentimento di razionalità*, in Id., *La volontà di credere*, cit., pp. 68-97.