## Lezione II

*Il problema del utilitarismo economico e del economicismo*

Parole chiave: *utilitarismo- massimizzazione- utilitarismo sociale*

Secondo Rosmini, il problema dell'economia moderna non è principalmente economico o politico, ma etico, culturale e spirituale. Rosmini credeva che la radice del problema fosse da rinvenire nell'invasione, sia nella scienza economica, sia nelle politiche economiche, di uno dei prodotti centrali della modernità europea: la filosofia utilitaristica. In base al presupposto di un soggetto autonomo, autosufficiente e dotato di una razionalità indipendente da ogni genere di ordine trascendente, l'utilitarismo non ha tuttavia, secondo Rosmini, un collegamento necessario con l'economia moderna. Effettivamente, la loro convergenza reciproca è soltanto un risultato storico. Quindi, il progetto alternativo del Rosmini era precisamente di sostituire il nucleo utilitarista dell'economia moderna con un programma che ci piace denominare "personalista", sia nella teoria che nella pratica. Soltanto in questo modo Rosmini ha creduto possibile ricavare una scienza economica capace, nel contempo, di produrre un vero progresso economico e di ricuperare l'anima dell'Europa.

Il cuore del problema della scienza economica è dato, secondo Rosmini, dalla concezione utilitaristica non solo delle azioni economiche, ma anche di ogni azione umana in generale:

> Non è egli vero – dice Rosmini citando Romagnosi, un economista utilitarista del suo tempo – che ogni uomo non puo agire che in vista d'un proprio vantaggio? E mai possibile che l'uomo sorta da se stesso e che agisca per altri motivi che per quelli che determinano la propria volonta? In una parola, è egli possibile che l'uomo agisca fuor che per *amor proprio* ? Qui l'amor proprio si assume come volontà generale di star meglio che si puo." "La legge dell' interesse personale è cosi assorbente ed imperiosa per gli uomini come la legge della gravità è assorbente ed imperiosa per i corpi. (Rosmini: 1996, pp. 64-65) Filos. Dir, p. 1253.

Il punto di vista utilitaristico sostiene che ogni decisione che l'uomo assume è sempre presa con l'idea di una ricompensa, di un profitto o di un vantaggio per se stessi, perché "l'unico ordine razionale possibile è quello che conduce ogni uomo a comportarsi secondo la sua più grande utilità." (Rosmini: 1996, P. 66) Tuttavia, se la visione utilitaristica tradizionale interpreta questa "utilità" come la massimizzazione dei benefici monetari o come la soddisfazione di determinati bisogni o desideri, un utilitarismo più radicale estende invece il termine "utilità" fino a "felicità", intesa come la soddisfazione più grande di ogni desiderio umano. Inoltre, la felicità identificata con la pura utilità perde ogni collegamento con i valori intrinseci che potrebbero misurare il valore, la gerarchia o il rapporto reciproco fra le preferenze e i desideri. Di conseguenza, in un utilitarismo coerente, le azioni umane ed economiche non hanno nessun rapporto con le qualità reali delle merci e dei servizi consumati, prodotti o scambiati. L'uso razionale posteriore dipende appunto dalla volontà arbitraria dell'individuo, limitata soltanto dai soldi o dal tempo:

> Se il proprietario del prodotto netto – afferma Rosmini nel suo *Saggio sulla definizione Della Ricchezza* – a cagione d'esempio, o affamato come un Erasitone, consuma solo le sue derrate, ovvero le riduce in cenere, o le getta in mare, o le regala a'servi, o le distribuisce a'cantanti e suonatori, la cosa è indifferente per la produzione. (Rosmini: 1978, P. 29, nota 24)

Inoltre, in un senso simile a quanto sostiene il premio Nobel 1992 ed economista di Chicago Gary Becker, il quale dichiara che "ogni comportamento umano può essere inteso come un agire che coinvolge partecipanti che massimizzano la loro utilità" (Becker: 1976, P. 14), gli utilitaristi contemporanei a Rosmini hanno sostenuto che persino le azioni che sembrano avere una logica diversa dall'interesse personale, quali il compromesso, l'amore o il sacrificio morale, possono essere spiegate ricorrendo allo stesso calcolo pratico di un consumatore medio:

> Gli ascetici stessi – argomenta Gioia – che sembrano odiare la vita e i comodi che l'accompagnano, hanno il loro fondo di sensazioni aggradevoli e dolorose, da cui solo traggono i motivi d'agire. Indipendentemente dai piaceri mondani, uniti alla fama di santità, questi pii atrabilari si lusingano che ciascuno istante di dolor volontario sarà ricevuto per un secolo di felicità alla banca del paradiso, e il loro calcolo è affatto simile a quello dell'usuraio che presta cinque per ottener cento, o del ghiottone che lascia crescer l'appetito per soddisfarlo con maggior golosità. (Rosmini: 1976, P. 169).

Ora, questo "*economic approach*", già analizzato da Rosmini, consente alle aziende, ai governi e agli individui di applicare programmi economici e strategie basati sull'aspettativa, in ogni attore economico, di un comportamento completamente "razionale", omogeneo e prevedibile, nonché identificabile, eliminato ogni altro genere di motivazione, con il comportamento del consumatore medio.

Rosmini descrive inoltre la prospettiva utilitaristica del mercato e dei rapporti sociali. Un'economia basata su preferenze e su desideri puramente soggettivi è pur sempre costruita socialmente. Tuttavia, lungi dal modificare questo modello utilitaristico, l'interazione sociale ha come suo unico ruolo quello del collegamento tra consumatori diversi, aumentando così l'estensione e la velocità della loro corsa verso le soddisfazioni soggettive. Rosmini cita al riguardo Gioia, il quale sostiene che va eliminato ogni altro genere di motivazione e che, "a misura che sono cresciuti i contatti sociali, è cresciuto il bisogno di consumi rapidi [...] Volendo ciascuno essere l'oggetto degli altri sguardi, pensieri, discorsi, cerca con fogge nuove di fermare l'altrui attenzione [...] Questo *bisogno di variabili apparenze* nell'attuale stato della societa, deve *crescere in ragione della mancanza delle qualità reali.*"(Rosmini: 1977, pp. 125-126)

Quindi, per gli utilitaristi, l'introduzione della società nella logica dell'azione economica non ha altro scopo se non "il guadagno che aspirano a fare sopra gli altri uomini, un giuoco o, più tosto, una lotta secreta nella quale ciascuno tende a vincere od a rapire la maggiore quantità di beni per sè, ed anche per la società considerata come mezzo a se stesso." (Rosmini: 1941, p. 164). In altre parole, gli utilitaristi "fanno entrare la società considerandola come quella che è utile a ciascuno, per gli scambievoli vantaggi de' membri che la compongono." (Rosmini: 1941, p. 164)

Infatti, anche se i rapporti sociali non sempre sono descrivibili con prezzi monetari – Gary Becker direbbe che sono descrivibili con "prezzi ombra" (*shadow prices*) – gli utilitaristi credono che ogni rapporto interpersonale e sociale sia, da ultimo, un rapporto di mercato. Se consideriamo che, a giudizio degli utilitaristi, un mercato puo essere, secondo le parole del Rosmini, "segreto, semi-pubblico o pubblico" (Rosmini: 1976, p.104, nota 5), secondo loro "la società non è, non fu e non sarà giammai altro che un mercato generale in cui ciascuno vende le sue cose i suoi servigi per ricevere gli altrui servigi e le altrui cose. In questo cambio ciascuno dà cio che stima meno per ciò che stima più; in conseguenza la società riesce vantaggiosa a tutti." (Rosmini: 1976, pp.135-136)

Rosmini passa poi a descrivere la visione utilitaristica del diritto e della legge sostenuta all'epoca in particolare da Bentham e dagli italiani Melchiorre Gioia e Giandomenico Romagnosi. Questi ultimi erano i rappresentanti in Italia del progetto di vincolare l'economia al diritto, un antecedente nel diciannovesimo secolo dell'attuale *Law & Economics movement* propugnato da economisti contemporanei come Ronald Coase o Richard Posner. L'argomento principale dell'utilitarismo giuridico è che la gente si comporta nei confronti delle leggi allo stesso modo in cui si comporta con i beni di consumo. Ora, noi non obbediamo alle leggi perché riconosciamo in loro un collegamento con valori intrinseci, ma soltanto perché mossi da un calcolo utilitaristico dei costi e dei benefici che questa obbedienza potrebbe arrecarci. Quindi, il sistema legislativo non ha niente a fare con i valori, ma è ridotto ad un apparato di incentivi esterni:

> Cosa saranno adunque le leggi – le citazioni di Rosmini sono tolte dal libro *Teoria e penale del civile divorzio da Gioia* – se non prescrizioni, ordini, voleri di chi presiede alla società, calcolati sugl' interessi fisici, morali e politici di essa, garantiti da un dolore minacciato alle volontà recalcitranti? Cosa possono essere i diritti, se non vantaggi, beni, comodi, ossia piaceri o reali o possibili, di cui la legge assicura il possesso con una pena a chi lo viola? Cosa possono essere gli obblighi o i doveri, se non aggravi, mali, cioè o dolori reali o limitazioni al potere indeterminato d'agire, il che si risolve in un dispiacere che la legge intima minacciando un dispiacere Maggiore a chi li trasgredisce? I contratti non saranno dunque che cambi di piccoli piaceri con piaceri più grandi [...]. I delitti si riduranno in ultima analisi a danni ai nostri simili senza compenso [...] Leggi, diritti, doveri, contrati, delitti, virtù non sono che addizioni, sottrazioni, moltipliche, divisioni di piaceri e dolori e la legislazione civile e penale non è che l'aritmetica della sensibilità. (Rosmini: 1976, P. 137, nota 2)

Rosmini inoltre mostra come concetti quali "giustizia sociale" o "bene comune" non abbiano alcun significato per gli utilitaristi, al modo in cui ai giorni nostri è stato discusso da economisti come Friederik von Hayek o Milton Friedman. La gente non risponde a nient'altro che alla propria "felicità soggettiva." Niente di diverso ci si può poi aspettare dai governi, poiché anche questi sono costituiti dallo stesso genere di persone auto-interessate, come affermano oggi i rappresentanti della teoria del *public choice*. Ma anche quando sia favorevole all'intervento statale, l'utilitarismo lo intende soltanto come una forma ben progettata di ingegneria sociale. Lo Stato non eliminerà mai l'egoismo della gente, ma potrà soltanto introdurre incentivi esterni per utilizzare strumentalmente le scelte egoiste a beneficio dei programmi di governo. Di conseguenza, secondo Rosmini, nè l'utilitarismo individualista nè quello statalista contemplano la possibilità per gli individui o per lo Stato di perseguire unicamente per il suo valore intrinseco qualsivoglia tipo di bene sociale reale o comune. D'altro canto, secondo gli utilitaristi, i beni sociali sono anche prodotti che la gente compra o vende in base alle proprie preferenze soggettive.

Per concludere, Rosmini esamina la concezione utilitaristica di quelle che egli chiama le "virtù sociali" e che molti economisti attuali denominano "beni relazionali", quali la fiducia, la reciprocità, il *gift-giving*, le donazioni ed altre forme di beneficienza tipiche non tanto delle relazioni di mercato, ma della società civile. In modo molto simile alle tesi presentate da Albert O. Hirschman nel suo libro *The Passions & the Interests*,

Rosmini mostra come, secondo gli utilitaristi, le virtù sociali non siano nient'altro che le mascherine sociali dell'auto-interesse. Man mano che la civilizzazione avanza, le passioni grezze dei periodi primitivi, espresse sotto forma di interessi personali immediati ed esclusivi, si affinano e trasformano in interessi intelligenti. (Rosmini: 1977, P. 120, nota 1). Citando ancora Gioia, Rosmini descrive, per esempio, un concetto di reciprocità molto simile a quello usato al giorno d'oggi da alcuni economisti sperimentali ed esperti in teoria dei giochi, ossia "l'aspettazione d'aver una utilità altrettanto e più dagli altri" (Rosmini: 1941, pp. 164-165): "anche quando gli uomini rendono dei servigi in apparenza gratuiti, si può dire che fanno un vero cambio; essi danno una porzione della loro proprietà e del loro tempo per procurarsi un piacere vivissimo, lodevolissimo, quello cioè di beneficare, o per liberarsi da una pena vivissima, quale si è la vista dell'altrui afflizione[...]." (Rosmini: 1976, pp. 136)

Lungi dall'essere un problema, questo processo d'economizzazione e di accomodamento totale dei beni e dei rapporti economici, basati sull'espansione degli atteggiamenti del consumatore a tutte le funzioni della vita, è la chiave, secondo l'utilitarismo, di un'economia e di una società orientate al progresso Gli utilitaristi credono che il consumismo favorisca lo sviluppo economico, la produzione, i rapporti pacifici fra gli individui ed i paesi (teoria del *doux commerce*), nonché la lotta contro la corruzione. Il consumismo ha inoltre effetti redistributivi sull'economia, favorisce la spesa dei ricchi e, così facendo, produce lavoro e una distribuzione più egualitaria della ricchezza. In effetti – argomenta Rosmini –, secondo gli utilitaristi, "la moda scioglie le ricchezze straordinarie di pochi e le distribuisce con minore sproporzione sopra molti." (Rosmini, 1977, P. 113)

Il presupposto che sta dietro queste discussioni è, nell'opinione del Rosmini, che "la vanità e l'assenza delle qualità reali siano economicamente utili", una tesi collegata in modo molto circostanziato all'idea di Bernard de Mandeville secondo cui "non c'è nessun vizio umano che non sia utile a qualcheduno che se ne sappia approfittare" (Rosmini: 1977, p. 104, nota 2). Da questa prospettiva conseguirebbe pure la raccomandazione utilitaristica secondo cui, perché l'economia torni a essere dinamica, le politiche economiche e sociali dovrebbero essere basate su una stimolazione generale dei comportamenti consumistici:

> I mezzi primari per accrescere la civilizzazione di un paese – afferma Gioia, citato da Rosmini – consistono nell'accrescere l'intensità e il numero de' bisogni e la cognizione degli oggetti che li soddisfanno. Siccome la somma de' desiderii è sempre maggiore della somma degli oggetti acquistati, quindi, acrescendo i primi, si tiene l'uomo in uno statu constante di carestia , statu che diviene causa di moto perpetuo. (Rosmini: 1994b, p.317)