



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI BERGAMO
DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA GESTIONALE E DELL'INFORMAZIONE[°]
QUADERNI DEL DIPARTIMENTO[†]

Department of Management and Information Technology

Working Paper

Series “*Economics and Management*”

n. 9/EM – 2005

“*Leggi*” e “*Modelli*” in Economia: un’Introduzione Metodologica

by

Andrea Salanti

[°] Viale Marconi. 5, I – 24044 Dalmine (BG), ITALY, Tel. +39-035-2052339; Fax. +39-035-562779

[†] Il Dipartimento ottempera agli obblighi previsti dall’art. 1 del D.L.L. 31.8.1945, n. 660 e successive modificazioni.

COMITATO DI REDAZIONE[§]

Series Economics and Management (EM): Stefano Paleari, Andrea Salanti

Series Information Technology (IT): Stefano Paraboschi

Series Mathematics and Statistics (MS): Luca Brandolini, Sandro Fassò

[§] L'accesso alle *Series* è approvato dal Comitato di Redazione. I *Working Papers* ed i *Technical Reports* della Collana dei Quaderni del Dipartimento di Ingegneria Gestionale e dell'Informazione costituiscono un servizio atto a fornire la tempestiva divulgazione dei risultati di dell'attività di ricerca, siano essi in forma provvisoria o definitiva.

“Leggi” e “Modelli” in Economia: un’Introduzione Metodologica

Andrea Salanti

Department of Management and Information Technology

University of Bergamo

Viale Marconi, 5, I-24044, Dalmine (BG), Italy

Tel +39.035.2052341

andrea.salanti@unibg.it

Novembre 2005

ABSTRACT

From a number of encyclopaedic entries (Economic methodology, Methodological pluralism, Economic “laws”, Economic models, Microeconomics, Utility) it should emerge the peculiar status of “laws” and “models” in economics.

JEL Classification: B41.

Keywords: Consumer theory, Economic methodology, Methodological pluralism, Economic modelling, Rationality, Utility.

AVVERTENZA: Nel seguito il lettore troverà qui raccolte alcune voci – METODOLOGIA ECONOMICA, PLURALISMO METODOLOGICO, “LEGGI” ECONOMICHE, MODELLI (in economia), MICROECONOMIA, UTILITÀ (teoria standard del consumatore) – che sono attualmente in corso di pubblicazione nella *Enciclopedia Filosofica*, a cura del Centro Studi Filosofici di Gallarate, Bompiani, Milano, 3^a ed., prev. 2006.

Raccolte in questa forma, con alcune piccole correzioni ed aggiunte (in particolare qualche nota esplicativa a piè di pagina), mi auguro possano innanzitutto risultare di più agevole consultazione da parte dei lettori eventualmente interessati, pensando in particolare ai dottorandi del primo anno del dottorato in Economia e Management della Tecnologia ai quali solitamente racconto brevemente queste cose come introduzione al modulo di microeconomia, permettendo inoltre loro di meglio cogliere le mutue interrelazioni fra le varie questioni affrontate nell’ambito delle diverse voci.

A.S.

METODOLOGIA ECONOMICA

Sin dalla prima metà dell'Ottocento il dibattito metodologico sui fondamenti della scienza economica si è periodicamente imposto all'attenzione degli economisti. Attualmente esso costituisce l'oggetto di una sorta di sub-disciplina specialistica, con le proprie associazioni, riviste, collane editoriali, ecc. (cfr. l'introduzione di Bruce Caldwell a AA. Vv., *The Philosophy and Methodology of Economics*, 3 voll., Aldershot (UK) 1993, pp. ix-xxxiv, oppure AA. Vv., *Millennium Symposium: The Past, Present and Future of Economic Methodology*, in "The Journal of Economic Methodology", 8 (2001), pp. 1-138 o ancora la recente raccolta curata da John B. Davis, AA. Vv. *Recent Developments in Economic Methodology*, 3 voll., Aldershot (UK) forthcoming 2006) ma è innegabile che alcune delle questioni tuttora oggetto di attenzione siano state ereditate proprio da quelle prime discussioni ottocentesche.

A tale riguardo possiamo fortunatamente sfruttare la testimonianza di John Neville Keynes (il padre del più noto John Maynard) che nel capitolo introduttivo di *The Scope and Method of Political Economy* (Londra 1890, pp. 11-16), ci fornisce la bibliografia essenziale ed un chiaro resoconto, ancor oggi esemplare, dei temi in discussione:

"Nassau W. Senior e John Stuart Mill furono i primi economisti inglesi a trattare con una certa sistematicità dei principi metodologici in economia. Il punto di vista di Senior è esposto nelle sue lezioni inaugurali all'Università di Oxford e in *An Outline of the Science of Political Economy*, mentre le posizioni di Mill si trovano in uno degli *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* e nel sesto libro del trattato *A System of Logic*. Il problema metodologico è discusso in modo ancor più dettagliato da John E. Cairnes in *Character and Logical Method of Political Economy*, un lavoro di ammirevole lucidità a lungo considerato il testo più autorevole sui fondamenti metodologici della scuola classica inglese. Per certi aspetti anche i due saggi di Walter Bagehot in *The Postulates of English Political Economy* sui postulati e sugli elementi preliminari dell'economia politica costituiscono un esempio rappresentativo. A parte alcune differenze di minor importanza, questi quattro autori fondamentalmente concordano nel ritenere che l'economia politica debba essere considerata una scienza avente fini descrittivi (e non etici o pratici) e, dal punto di vista del metodo, astratta e deduttiva. [...] La finalità dell'economia politica non è enunciare regole di vita ma esaminare fatti e scoprire alcune verità attinenti a questi ultimi. L'economia politica, in altri termini, è una scienza e non un'arte o una branca della riflessione etica. [...] Pur riconoscendo che i fatti economici possono essere influenzati da fatti sociali di varia natura e a loro volta influenzarli, ciò nondimeno si ritiene che sia possibile, in buona misura, isolare lo studio dei fenomeni concernenti la ricchezza materiale dallo studio di altri fenomeni sociali. [...] La scienza economica costituisce quindi una branca distinta, sebbene non completamente indipendente, dell'indagine sociologica.

Passando ad esaminare i metodi attraverso i quali possiamo raggiungere verità scientifiche in economia, si sostiene che il metodo dell'esperienza specifica o dell'induzione diretta risulta inadeguato se si desidera ottenere qualcosa di più di semplici generalizzazioni empiriche di dubbia validità, a causa della varietà e della complessità dei fattori che influenzano i fenomeni economici. Inoltre l'economista non può avvalersi di dati sperimentali. Ne consegue che non si dovrebbe iniziare dall'analisi di fatti concreti riguardanti il mondo industriale. Il metodo corretto, al contrario, è quello deduttivo, o, come dice Mill, a priori. Si noti inoltre che le premesse fondamentali su cui è basata tale scienza deduttiva sono in numero così limitato che le più importanti fra esse possono essere enunciate con precisione sin dall'inizio. L'economia politica è quindi considerata, nel complesso, una scienza astratta. Basando le proprie conclusioni su di un numero limitato di ipotesi fondamentali, essa deve infatti trascurare molte altre circostanze, che pur rivestono una certa importanza nei singoli casi ma che divengono irrilevanti allorché si considerano grandi numeri. [...] Sulla base di analoghe considerazioni Cairnes e Mill definiscono la scienza economica come ipotetica. Poiché le sue premesse non esauriscono le cause che influiscono sul risultato, le sue leggi sono vere solo in via ipotetica, ovvero in assenza di cause contrastanti. Si può esprimere lo stesso concetto dicendo che l'economia studia leggi tendenziali, e non fatti particolari, volendo identificare le conseguenze di alcune grandi forze, come se queste fossero le uniche ad operare in assenza di tutto ciò che potrebbe modificarne le conclusioni." (Le ristampe del volume di J.N. Keynes, così come di tutte le altre opere da lui citate nei passi sopra riportati, sono ora raccolte in: Aa.Vv., *The Methodology of Economics: Nineteenth-Century British Contributions*, a cura di R. E. Backhouse, 7 voll., Londra 1997).

Il cammino delineato da questi autori poteva ben apparire, come si può facilmente percepire, oltremodo ambizioso. Si trattava infatti di proporre per le scienze sociali, ivi inclusa l'economia politica, il medesimo percorso seguito due secoli prima nell'ambito delle scienze naturali; un percorso caratterizzato dall'emergere di consolidate partizioni disciplinari e, all'interno di ogni singola disciplina, dall'identificare problemi resi risolvibili essenzialmente attraverso un procedimento di separazione degli uni dagli altri, separazione ottenuta principalmente attraverso forti ipotesi semplificatrici in modo da renderne fattibile l'analisi. Che la medesima formula metodologica, che risultati tanto impressionanti aveva peraltro fornito nell'ambito delle scienze naturali, fosse comunque destinata a funzionare anche nell'ambito delle allora emergenti scienze sociali rimaneva comunque da dimostrare. Non stupisce quindi che il progredire degli studi economici sia stato, da allora in poi, sempre accompagnato da riflessioni, talora sfociate in famose controversie, sul metodo più appropriato al particolare oggetto di studio della disciplina.

In una terminologia più moderna, quale quella adottata nell'interessante riproposizione di un approccio milliano da Dan Hausman (*The Inexact and Separate Science of*

Economics, Cambridge (UK) 1992) , possiamo riassumere tale problematica dicendo che il prezzo maggiore che si paga per la “separatezza” della scienza economica all'interno delle scienze sociali – separatezza, si badi, ottenuta attraverso la spesso criticata, ma d'altro canto necessaria una volta abbandonato il sogno positivista di una scienza sociale unificata, nozione di *homo œconomicus* – consiste nell'ottenere “leggi inesatte” e come tali incapaci di tener conto di tutte quelle cause accidentali che possono concorrere a determinare un dato fenomeno. Tale inesattezza comporta serie difficoltà allorché, insoddisfatti per una giustificazione puramente apriorista della validità delle principali proposizioni della scienza economica, ci si pone il problema della possibilità di una loro corroborazione empirica. Per certi aspetti si potrebbe affermare che molte fra le più importanti questioni metodologiche in economia (si pensi ad esempio all'uso molto frequente di clausole *ceteris paribus*, oppure a tutto il dibattito sul realismo delle assunzioni e la proposta strumentalista, o ancora alla teoria della scelta razionale in condizioni di incertezza) traggano la loro origine proprio da tali difficoltà: non possiamo infatti attenderci, in economia come nelle altre scienze sociali, di ottenere leggi tanto generali ed “esatte” da consentirci predizioni circa singoli eventi (v. “LEGGI” ECONOMICHE). Ciò che spesso si fa è piuttosto costruire modelli in grado di rappresentare il comportamento degli agenti in una serie di situazioni “tipiche” (v. MODELLI [in economia]).

Tutto ciò ha fatto sì che, ogniqualvolta si sia tentato di applicare all'economia intuizioni epistemologiche e canoni metodologici originariamente proposti con riferimento alle scienze naturali, si siano incontrati notevoli ostacoli, ed il dibattito metodologico più recente non ha costituito certo un'eccezione.

A partire dalla seconda metà degli anni '70 si è infatti assistito ad un periodo di rinnovata attenzione per i problemi legati ai fondamenti metodologici della scienza economica (cfr. AA. Vv., *Method and Appraisal in Economics*, a cura di S.J. Latsis, Cambridge (UK) 1976; M. Blaug, *The Methodology of Economics. Or How Economists Explain*, Cambridge (UK) 1980; B.J. Caldwell, *Beyond Positivism. Economic Methodology in the Twentieth Century*, Londra 1982; D.A. Redman, *Economics and the Philosophy of Science*, Oxford 1991). Gli economisti, e soprattutto gli storici del pensiero economico, si sono dovuti confrontare, da un lato, con quanto era andato emergendo da quel dibattito sulla “crescita della conoscenza” (v. AA. Vv., *Criticism and the Growth of Knowledge*, a cura di I. Lakatos, e A. Musgrave, Cambridge (UK) 1970 e AA. Vv., *The Structure of Scientific Theories*, a cura di F. Suppe, Urbana (ILL) 1977) che si era svolto fra i filosofi della scienza nel corso dei decenni precedenti, e dall'altro con quel totale agnosticismo metodologico propugnato dalla critica antimodernista e divenuto inizialmente noto agli

economisti principalmente tramite i lavori di Donald McCloskey (*The Rhetoric of Economics*, in "Journal of Economic Literature", 21 (1983), pp. 481-517; *The Rhetoric of Economics*, Madison 1985).

In seguito a questo rinnovato dibattito si è così venuta articolando una pluralità di posizioni (cfr., ad es., i vari contributi in AA. Vv., *New Directions in Economic Methodology*, a cura di R.E. Backhouse, Londra 1994, e AA. Vv., *Epistemologia ed economia*, a cura di M.C. Galavotti e G. Gambetta, Bologna 1988) il cui comune denominatore potrebbe essere individuato in un tentativo di "far quadrare la pratica metodologica degli economisti con le eccessive pretese della filosofia della scienza di impronta positivista o popperiana" (D.M. Hausman, *Economic Methodology and Philosophy of Science*, in Aa. Vv., *The Boundaries of Economics*, a cura di G.C. Winston e R.F. Teichgraeber III, Cambridge (UK) 1988, p. 106). Diversamente da Blaug (*Ibidem*, 1980), che per primo evidenziò chiaramente tale discrepanza ma reagì insistendo sulla necessità di moltiplicare gli sforzi nella direzione di una reale accettazione dei canoni del falsificazionismo popperiano, un certo numero di studiosi ha riconosciuto la necessità di guardare con attenzione alla pratica degli economisti piuttosto che continuare a ripetere che cosa essi dovrebbero fare (anche perché, così facendo, non si avrebbero avute molte probabilità di essere ascoltati). Tale raccomandazione deriva dalla consapevolezza, tipicamente post-positivista e post-popperiana, dell'impossibilità di risolvere in modo soddisfacente i tradizionali problemi della demarcazione¹ e della giustificazione² della conoscenza scientifica e conseguentemente dell'assenza di criteri ultimi e definitivi per la scelta fra eventuali teorie alternative. In questa prospettiva i diversi autori hanno proposto varie definizioni di tale atteggiamento: Lawrence Boland (*The Foundation of Economic Method*, Londra 1982, pp. 188-196) ha auspicato una metodologia "problem-dependent", Bruce Caldwell (*The Case for Pluralism*, in Aa. Vv., *The Popperian Legacy in Economics*, a cura di Neil de Marchi, Cambridge (UK) 1988, pp. 231-244) ha ripetutamente difeso la

¹ Appartengono al cosiddetto "contesto della demarcazione" tutte quelle riflessioni tendenti a proporre criteri che enuncino caratteristiche e/o proprietà (di enunciati, modelli, teorie, protocolli sperimentali, ecc.) tali da permettere di distinguere la scienza (empirica) dalla pseudo-scienza; criteri, ad esempio, in grado di evidenziare la differenza fra astronomia (scienza) ed astrologia (non-scienza)

² L'identificazione di un "contesto della giustificazione" deriva dalla distinzione introdotta da Hans Reichenbach (*Experience and Prediction*, Chicago, 1938) secondo il quale occorrerebbe tenere sempre distinto il "contesto della scoperta" (ovvero il modo in cui si perviene alla formulazione di proposizioni/risultati aventi valore scientifico) che sarebbe del tutto irrilevante dal punto di vista epistemologico, dal "contesto della giustificazione", che riguarderebbe piuttosto l'analisi di come tali risultati debbano essere presentati e difesi, ovvero – in altri termini, "giustificati" – di fronte alla comunità scientifica. Il problema, tuttora controverso, è se il consenso all'interno della comunità scientifica si raggiunge anche sulla base di considerazioni attinenti alla sociologia della professione oppure solamente sulla base di argomentazioni logicamente irrefutabili.

necessità di un approccio “pluralista” in fatto di metodo (v. PLURALISMO METODOLOGICO), mentre Dan Hausman (*Capital, Profits and Prices*, New York, 1981) ha preferito parlare, fra i primi, di un “approccio empirico” alla filosofia della scienza economica.

Pur con rilevanti differenze sul corretto uso della filosofia della scienza nel campo degli studi metodologici in economia, tutti questi autori (come altri qui non citati solo per ragioni di brevità) concordano nell’auspicare una più puntuale attenzione al modo in cui l’economia è effettivamente praticata dagli economisti. Tale suggerimento non può che essere benvenuto, considerato il lungo periodo in cui gli studi metodologici in economia sono stati contrassegnati da tentativi, generalmente mal riusciti e contraddittori, di ricondurre l’economia ai diversi approcci epistemologici e metodologici originariamente proposti con riferimento ad altre discipline scientifiche.

Forse è ancora presto per giudicare la bontà dei risultati conseguiti sulla base di tali orientamenti, ma si possono sinora evidenziare almeno due buoni motivi per nutrire fiducia. Il primo è dato dalla possibilità, offerta dal fatto che gli studiosi di metodologia sono in tal modo portati ad interessarsi della pratica effettiva della ricerca da parte degli economisti, di riprendere un dialogo fra questi due gruppi di studiosi che si era da tempo interrotto e che il costituirsi della metodologia economica quale sub-disciplina autonoma sicuramente di per sé non favorisce (si vedano, ad esempio, contributi e commenti in AA. Vv., *Economics and Methodology. Crossing Boundaries*, a cura di R.E. Backhouse, D.M.Hausman, U. Mäki e A. Salanti, Londra 1998 ed in AA. Vv., *Macroeconomics and Real World*, a cura di R.E. Backhouse e A. Salanti, 2 voll., Oxford 2000). Il secondo è dato dalla possibilità, che un approccio di questo tipo rende molto più agevole da sfruttare, di distinguere all’interno della scienza economica almeno i seguenti tre differenti campi di ricerca: 1) un nucleo fondamentale di “teoria pura” dove il rigore analitico, la generalità della teoria ed il procedere da principi ultimi (ovvero da “postulati” solitamente non sottoponibili a controllo empirico nel senso del falsificazionismo, ma ciò nondimeno molto spesso descrittivamente falsi) sono tenuti nella più alta considerazione; 2) una serie di sub-discipline “applicate” come la macroeconomia, l’economia del lavoro, l’economia industriale, e così via, in cui vi è urgente bisogno di previsioni il più possibile corrette ed affidabili, nonché di prescrizioni di politica economica concretamente implementabili; 3) un certo numero di altri temi di ricerca il cui scopo si colloca in una posizione in qualche modo intermedia rispetto ai primi due. È molto probabile, in effetti, che ciascuno di questi differenti modi di intendere e praticare la ricerca economica richieda una sua propria sistemazione metodologica, cosa impossibile se il problema è genericamente impostato come ricerca sul “metodo dell’economia”.

In ogni caso un'accresciuta consapevolezza da parte degli studiosi di questioni metodologiche circa la pratica effettiva della ricerca non potrà che spingerli a tener conto delle peculiari caratteristiche del materiale oggetto di studio da parte della scienza economica. Quest'ultima osservazione ci riconduce, in un certo senso, alle considerazioni iniziali. Riconoscere la particolare natura di tale materiale conduce inevitabilmente a domandarsi se l'insoddisfazione nei confronti dei risultati raggiunti nell'ambito dell'economia politica, manifestata in modo ricorrente da più di un economista, dipenda da una presunta cecità metodologica da parte degli studiosi di discipline economiche oppure, come già acutamente percepito da John Stuart Mill, dall'obiettivo complessità dell'oggetto di studio proprio della disciplina. Ma è (ed è sempre stato) proprio questo, in fondo, il problema metodologico fondamentale dell'economia politica ed ancor oggi vi è da ritenere che Mill avesse guardato nella giusta direzione.

Va infine ricordato che vi sono però almeno due modi di interpretare l'invito a prestare maggiore attenzione a come la ricerca economica viene effettivamente praticata. Come ha recentemente sottolineato con forza Wade Hands (*Reflections without Rules. Economic Methodology and Contemporary Science Theory*, Cambridge (UK) 2001), si confrontano al riguardo due opposti orientamenti: il primo tende ad utilizzare l'evidenza disponibile circa l'effettiva pratica scientifica per rivisitare alcune dei tradizionali problemi epistemologici mentre il secondo, più radicale, propende per un riorientamento verso problematiche completamente diverse, derivanti più dalla sociologia della conoscenza scientifica e dal neopragmatismo che non dalla filosofia della scienza in senso stretto.

Bibl.: AA. VV., *Epistemology and Economic Theory*, in "Ricerche Economiche", 43 (1989), pp. 3-269; AA. VV., *Special Issue: Economics and Philosophy*, in «Dialogue», 34 (1995), pp. 435-631; AA. VV., *Economic Theory and Explanation*, in "Revue Internationale de Philosophie", 3/2001, pp. 303-409; AA. VV., *Recent Developments in Economic Methodology*, a cura di J.B. Davis, 3 voll., Cheltenham (UK) 2005; AA. VV., *The Handbook of Economic Methodology*, a cura di J.B. Davis, D.W. Hands e U. Mäki, Cheltenham (UK) 1998; AA. VV., *Economia al bivio. Seminari sui fondamenti dell'economia politica*, a cura di G. Sabattini, Milano 1995; AA. VV., *Saggi di filosofia della scienza economica*, a cura di S. Zamagni, Roma 1982; R.E. BACKHOUSE, *Truth and Progress in Economic Knowledge*, Cheltenham (UK) 1997; R.E. BACKHOUSE, *Explorations in Economic Methodology. From Lakatos to Empirical Philosophy of Science*, Londra 1998; TH.A. BOYLAN e P.F. O'GORMAN, *Beyond Rhetoric & Realism in Economics. Towards a Reformation of Economic Methodology*, Londra 1995; D.A. REDMAN, *Economic Methodology: A Bibliography with Reference to Works in the Philosophy of Science 1860-1988*, New York 1989; D.A. REDMAN, *The Rise of Political Economy as a Science. Methodology and the Classical Economists*, Cambridge (USA) 1997; T. HUTCHISON, *On the Methodology of Economics and the Formalist Revolution*, Cheltenham (UK) 2000.

PLURALISMO METODOLOGICO

Nell'ambito del recente dibattito metodologico in economia (v. METODOLOGIA ECONOMICA) il termine pluralismo metodologico è stato proposto da Bruce Caldwell (*Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, Londra 1982) per indicare una possibile via d'uscita rispetto alla constatazione dell'impossibilità di identificare criteri universalmente applicabili e logicamente vincolanti per la validazione delle varie teorie economiche. Si tratta evidentemente di una delle varie conseguenze di quella perdita di fiducia nei confronti dei precetti metodologici dell'empirismo logico prima, e delle proposte metodologiche di Karl Popper e Imre Lakatos poi, che gli studiosi di metodologia economica hanno ereditato dal dibattito epistemologico della seconda metà del Novecento.

Secondo tale approccio ogni analisi metodologica dovrebbe prendere avvio da una "ricostruzione razionale" del contenuto metodologico dei vari programmi di ricerca presenti all'interno della disciplina. Sulla base di tale ricostruzione si potrà poi procedere ad una discussione critica sia del contenuto metodologico così evidenziato, sia della sua congruità rispetto al contenuto teorico del programma di ricerca perseguito. Il principale obiettivo di tale proposta consiste nell'evitare la sterilità tipica di dibattiti metodologici in cui approcci alternativi si confrontano ciascuno sulla base delle proprie premesse metodologiche applicate al programma di ricerca, preferendo invece critiche "interne", basate sulla medesima prospettiva metodologica adottata all'interno del programma di ricerca in questione.

Tale posizione deriva essenzialmente dal presupposto che la scelta fra linee di ricerca alternative debba essere compiuta in assenza di principi fondanti generalmente condivisi sul piano metodologico e/o epistemologico. Per gli autori di ispirazione popperiana, ad esempio, il dover constatare che in economia i precetti del falsificazionismo sono spesso richiamati ma quasi mai effettivamente seguiti, conduce ad una particolare interpretazione di Popper che ne sottolinea ed accetta la concezione fallibilista, ma al tempo stesso nega che il principio falsificazionista possa essere utilizzato per risolvere il problema della demarcazione ed ancor meno possa costituire un espediente efficace al fine di potersi sbarazzare del problema humeano dell'induzione. Resta comunque la convinzione che anche una metodologia post-popperiana in economia, debba prima o poi riscoprire che il tradizionale problema epistemologico della spiegazione di come una ricerca scientifica fallibile e spesso non del tutto disinteressata possa produrre conoscenza (oggettiva?) e "progresso" scientifico meriti, malgrado tutto, qualche ulteriore riflessione.

Il dibattito conseguente alla proposta di Caldwell ha inoltre evidenziato come per altri studiosi pluralismo metodologico possa significare anche altre cose, talvolta molto diverse fra loro: dal riconoscimento della necessità di convivere con diverse convinzioni ontologiche, alla tesi secondo cui un atteggiamento pluralista in fatto di metodo si raccomanda quale risposta alla complessità dei fenomeni economici (cfr., ad esempio, i vari contributi in AA. VV., *Pluralism in Economics. New Perspectives in History and Methodology*, a cura di A. Salanti e E. Screpanti, Cheltenham (UK) 1997).

Bibl.: AA. VV., *Post-Popperian Methodology of Economics*, a cura di N. de Marchi, Dordrecht 1992; L.A. BOLAND, *The Foundation of Economic Method*, Londra 1982; T. BOYLAN e P.F. O'GORMAN, *Beyond Rhetoric and Realism in Economics*, Londra 1995; B. CALDWELL, *The Case for Pluralism*, in AA. VV., *The Popperian Legacy in Economics*, a cura di N. de Marchi, New York 1988, pp. 231-44; D.W. HANDS, *Reflection without Rules*, Cambridge (UK) 2001; A. SALANTI, *Recent Work in Economic Methodology: Much Ado about What?*, in "Ricerche Economiche", 43 (1989), pp. 21-39.

"LEGGI" ECONOMICHE

L'aspirazione ad individuare "leggi" economiche aventi un grado di generalità ed un carattere di necessità simili a quelli tradizionalmente riconosciuti alle cosiddette leggi delle scienze naturali è forse destinata, malgrado tutti gli insuccessi registrati in passato, a non venire mai definitivamente abbandonata, non fosse altro per il prestigio che – in caso di successo – ne deriverebbe per le discipline economiche. È però generalmente riconosciuto (cfr., ad. es., S. Zamagni, *Sullo statuto epistemologico delle leggi economiche*, in AA. VV., *Epistemologia ed economia*, a cura di M.C. Galavotti e G. Gambetta, Bologna 1988, pp. 89-109) che al soddisfacimento di tale aspirazione si frappongono vari impedimenti di non poco conto, ovvero: i) l'eterogeneità dei comportamenti individuali e delle loro determinanti dovrebbe potersi riconciliare con l'osservazione di esiti sistematici suscettibili di rappresentazione tramite enunciati di

relazioni generali e permanenti fra le variabili rilevanti; *ii*) la costanza di tali relazioni – quand’anche queste potessero essere identificate – sarebbe inevitabilmente minacciata dal fatto che la ricerca economica contribuisce essa stessa a modificare il grado di conoscenza dei meccanismi economici da parte dei suoi stessi oggetti di studio; *iii*) l’impossibilità di condurre esperimenti controllati se non per una piccola parte di fenomeni economici e solitamente a livello microeconomico; *iv*) la costante presenza, negli enunciati teorici, di clausole *ceteris paribus*³ spesso non completamente specificate, contenenti ipotesi il cui realismo descrittivo è stato spesso criticato e la cui giustificazione spesso ricorre a considerazioni di carattere aprioristico e/o normativo.

Se i primi tre motivi della difficoltà di individuare leggi economiche dotate dei requisiti di generalità e persistenza concernono la possibilità di identificare relazioni necessarie e costanti nel tempo, l’ultima riguarda piuttosto la possibilità di identificare relazioni sufficientemente generali dal punto di vista del loro ambito di applicabilità. Le clausole *ceteris paribus* contengono infatti ipotesi, o “assunzioni”, di diversa natura. Secondo una classificazione proposta da Alan Musgrave (*‘Unreal Assumptions’ in Economic Theory: The F-Twist Untwisted*, in “Kyklos”, 34 (1981), pp. 377-387) possono infatti essere individuate tre diverse categorie di ipotesi: *i*) quelle relative ai fattori trascurabili, o assunzioni di “negligibilità”, le quali asseriscono che gli effetti di alcuni fattori sul fenomeno studiato, che si potrebbero anche supporre rilevanti, sono al contrario trascurabili; *ii*) quelle relative al dominio della teoria, le quali specificano il corretto ambito di applicazione della teoria stessa, ovvero l’insieme di eventi che tale teoria si propone di spiegare; *iii*) quelle che permettono di semplificare lo sviluppo dell’apparato logico-matematico della teoria, consentendo di seguire il metodo delle approssimazioni successive (assunzioni “euristiche”). Secondo l’autore, vi è la possibilità che un’ipotesi inizialmente riferita ai fattori trascurabili, a fronte di critiche e/o a confutazioni nel senso di Popper, venga surrettiziamente trasformata in un’ipotesi relativa al dominio di una teoria, ed infine in una ancor meno impegnativa assunzione euristica. Ma trasformare un’assunzione di negligibilità in una di dominio riduce comunque la generalità di qualsiasi proposizione teorica, mentre l’esplicito riconoscimento della natura euristica delle principali assunzioni sarebbe ancor più problematico: le ipotesi euristiche, in quanto tali, pongono infatti il problema di ricercare ipotesi ausiliarie in grado di rendere la teoria in questione suscettibile di controllo empirico, ipotesi che nella maggior parte dei casi non potrebbero

³ Letteralmente: a parità di ogni altra condizione (tra quelle non facenti esplicitamente parte delle relazioni oggetto di analisi) .

che assumere la forma di assunzioni di negligenza, così che il problema verrebbe a riproporsi in modo del tutto circolare.

A ben vedere, se per “legge economica” si volesse intendere una proposizione così generale da poter servire da “legge di copertura” secondo il modello di spiegazione nomologico-deduttivo applicato secondo i canoni dell’individualismo metodologico, l’unico principio cui verrebbe riconosciuta valenza veramente universale sarebbe il cosiddetto “principio di razionalità”⁴. Secondo tale approccio, noto anche come “determinismo situazionale” (cfr. S.J.Latsis, *Situational Determinism in Economics*, in “British Journal for the Philosophy of Science”, 23 (1972), pp. 207-45), i modelli (micro)economici fornirebbero “spiegazioni” articolate come segue:

Ipotesi circa la situazione considerata, incluse:	)	
- la descrizione “oggettiva” della situazione		
- il grado di conoscenza della situazione da parte degli agenti		
- il tipo di comportamento adeguato (“razionale”) rispetto alla situazione		Explanans
come sopra descritta		
+		
Principio di razionalità: gli agenti agiscono sempre in modo razionale,		
ovvero appropriato in base alla situazione come sopra descritta	)	
=====		
Predizioni della teoria o spiegazioni di singoli eventi		Explanandum

⁴ Il principio di razionalità assume un ruolo fondamentale poiché la presunta scarsità delle risorse suscettibili di impieghi alternativi per il raggiungimento di determinati fini fa sì che un problema economico possa essere nella maggior parte dei casi rappresentato come un problema di scelta. In questo senso una scelta può essere considerata razionale se la soluzione prescelta implica una utilizzazione ottimale delle risorse a disposizione. La nozione di razionalità solitamente adottata dagli economisti è quindi di tipo strumentale (o, come anche si dice, sostantivo), ovvero unicamente interessata all’efficienza nell’impiego dei mezzi scarsi suscettibili di usi alternativi, e non anche, come il senso comune indurrebbe invece a ritenere, alla scelta di un determinato fine piuttosto che un altro, problema questo che gli economisti considerano estraneo alla propria disciplina (nel senso che, di volta in volta, può essere visto come un problema morale, etico, psicologico, sociologico ecc.). Si tratta di un’impostazione che solleva evidentemente più di un interrogativo (in particolare da parte dei filosofi), ma che gli economisti hanno finito per adottare, non sempre con il medesimo grado di consapevolezza, nel tentativo di svincolarsi dai particolari presupposti di natura etica insiti nell’utilitarismo classico. Si noti che secondo tale concezione la razionalità del comportamento è dipendente dall’agente solo per un singolo aspetto: i suoi scopi. Dati gli scopi, il comportamento razionale è interamente determinato dalle caratteristiche dell’ambiente (o dalla “situazione”) in cui ha luogo.

Secondo Karl Popper (*The Rationality Principle*, in *Popper Selections*, a cura di D. Miller, Princeton (NJ) 1985, pp. 357-365), “L’adozione del principio di razionalità può essere considerata quale conseguenza di un postulato metodologico, il quale non riveste il ruolo di una spiegazione empirica o di un’ipotesi assoggettabile a controllo. In questo campo, infatti, le spiegazioni o ipotesi empiriche sono proprio i nostri diversi modelli, le nostre molteplici analisi situazionali. Sono queste ultime che possono rivelarsi più o meno empiricamente adeguate, che possono essere discusse e criticate e che possono in certi casi essere anche assoggettate a controllo. È la nostra analisi di concrete situazioni empiriche che può fallire rispetto a qualche test empirico, permettendoci così di imparare dai nostri errori.” (p. 360).

In tal modo, se da un lato si abbandona ogni pretesa di difendere il principio di razionalità sul piano dell’adeguatezza descrittiva, dall’altro se ne riconosce l’utilità sul piano della costruzione dei modelli – v. MODELLI (in economia) – nel tentativo, evidente, di evitare le scomode giustificazioni aprioriste ma riconoscendo al tempo stesso – nel solco della tradizione milliana – quegli elementi di approssimazione e di inesattezza connessi all’adozione del principio di razionalità. In altri termini, se dopo aver cercato di specificare nel modo più rigoroso possibile la particolare situazione oggetto di analisi, non introducessimo il principio di un comportamento adeguato alla situazione da parte degli agenti, dovremmo conseguentemente ammettere anche la possibilità di comportamenti *non* adeguati. Ma questi ultimi, per loro stessa natura, potrebbero essere così numerosi e di natura così eterogenea da rendere impossibile ricavare dai nostri modelli un qualsiasi risultato minimamente significativo.

Bibl. (v. anche METODOLOGIA ECONOMICA): C.P. KINDLEBERGER, *Economic Laws and Economic History*, Cambridge (UK) 1997; S.J. LATSIS, *The Role and Status of the Rationality Principle in the Social Sciences*, in AA. VV., *Epistemology, Methodology, and the Social Sciences*, a cura di R.S. Cohen e M.W. Wartowsky, Dordrecht 1983, pp. 123-151; K.R. POPPER, *The Logic of the Social Sciences e Reason or Revolution?*, in AA. VV., *The Positivist Dispute in German Sociology*, a cura di T.W. Adorno et al., Londra 1976, pp. 87-107 e 288-300; A. ROSENBERG, *Microeconomic Laws: A Philosophical Analysis*, Pittsburg 1976 ed *Economics – Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns*, Chicago 1992; S. ZAMAGNI, *Economic Laws*, in AA. VV., *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, a cura di J. Eatwell, M. Milgate e P. Newman, Londra 1987, vol. II, pp. 52-4.

MODELLI (in economia)

Circa il ruolo dei modelli (nell'accezione di rappresentazioni matematicamente formalizzate, l'unica che di fatto interessi la disciplina) nella letteratura economica si ritrovano in modo ricorrente, ed in autori per altri versi anche molto distanti tra loro, affermazioni del seguente tenore: "Non è difficile costruire un modello, quando sia stato deciso in base a quali ipotesi. Il difficile è trovare le ipotesi, rilevanti rispetto alla realtà. Il trucco consiste nell'impostare uno schema che semplifichi il problema, in modo da renderlo maneggevole, senza eliminare i caratteri essenziali della situazione reale su cui il modello deve far luce" (Joan Robinson, *Eresie dell'economia*, tr. it., Milano 1972, p. 147), oppure "La costruzione di un modello è un problema di selezione di appropriati ambiti di definizione, livelli di dettaglio, e aspetti particolari da mettere in rilievo. Non vi è alcuna ricetta valida in ogni circostanza, perché le quantità appropriate di ingredienti dipendono da ciò che il modello si propone di fare" (David Kreps, *Corso di microeconomia*, tr. it., Bologna 1993, p. 27).

Se tali considerazioni consentissero di esaurire l'argomento, non resterebbe altro che concentrare l'attenzione sul realismo delle ipotesi e/o su altre caratteristiche di queste ultime suscettibili di richiedere un qualche compromesso fra diverse esigenze conoscitive. Ma così non è, poiché i modelli in economia non rivestono il ruolo loro tradizionalmente assegnato nell'ambito delle scienze naturali, ovvero di rappresentare una sorta di applicazione a particolari circostanze, con funzioni esemplificative o euristiche, di "leggi" o principi generali che costituiscono il fondamento delle teorie. Ciò deriva semplicemente dalla mancanza, in economia, di proposizioni aventi validità universale (v. "LEGGI" ECONOMICHE), per cui i modelli finiscono per assumere la funzione di veri e propri costrutti teorici.

Al fine di trasferire conclusioni/predizioni ricavate dai modelli al contesto dei fenomeni empirici, come già osservava giustamente Mary Hesse (*Modelli e analogie nella scienza*, ed. it. a cura di C. Bicchieri, Milano 1980), occorre inevitabilmente impiegare analogie e/o metafore in funzione esplicativa. Poiché analogie e metafore, ed in particolare queste ultime, possono essere delle specie più varie, non vi è da stupirsi che in seguito siano state proposte le più svariate interpretazioni circa il ruolo dei modelli in economia. Secondo Olivier Favereau, ad es. (cfr. *Economics and Its Models*, in AA. VV., *Is Economics Becoming a Hard Science?*, a cura di A. d'Autume e J. Cartelier, Cheltenham 1997, pp. 120-146), esso sarebbe simile a quello ricoperto dagli esperimenti nelle scienze naturali. Altri autori (cfr. AA. VV., *Models as Mediators. Perspectives on Natural and Social*

Sciences, a cura di M. Morgan e M. Morrison, Cambridge (UK) 1999) preferiscono caratterizzare i modelli come oggetti in posizione intermedia fra la teoria ed i fenomeni che ci si propone di spiegare, suscettibili di essere “manipolati” al fine di indagare le proprietà di quei sistemi di relazioni che si intendono indagare. In un certo senso i modelli finiscono per costituire dei sostituti di fenomeni/meccanismi che nelle scienze sociali non possono venire direttamente manipolati.

Un’ulteriore interpretazione, originariamente proposta da Alan Gibbard e Hal Varian (*Economic Models*, in “*Journal of Philosophy*”, 75 (1978), pp. 664-677), merita di essere menzionata perché coglie piuttosto bene alcune credenze piuttosto diffuse fra gli economisti, in particolare con riferimento a diverse classi di modelli microeconomici (v. MICROECONOMIA). Questi autori guardano ai modelli come a “caricature” nelle quali, mentre alcuni aspetti delle situazioni su cui si intende far luce vengono deliberatamente ignorati, altri aspetti vengono appositamente enfatizzati – proprio come in una caricatura – al fine di meglio evidenziare quel particolare meccanismo (causale) che si vuole porre al centro dell’attenzione. Ne consegue che una delle caratteristiche più importanti dei modelli diviene la loro “robustezza”, ossia la possibilità di giungere alle medesime conclusioni anche variando alcuni elementi delle “caricature” contenute nei singoli modelli. La ragione è evidente: poiché alcune ipotesi sono introdotte quali elementi caricaturali, è bene che le conclusioni raggiunte non dipendano criticamente da esse. Occorre però osservare che la modifica di tali ipotesi può comportare sia un cambiamento delle ipotesi circa ciò che può essere trascurato, sia di quelle che – attraverso un processo di idealizzazione – hanno il compito di descrivere la situazione considerata, sia un mutamento del meccanismo causale implicitamente rappresentato. Se nei primi due casi appare giustificato parlare di robustezza delle conclusioni al variare delle descrizioni della situazione considerata e sostenerne la desiderabilità (anche dovendo conseguentemente assumere un atteggiamento strumentalista nei confronti di alcune delle specifiche ipotesi di volta in volta introdotte nei modelli), nel caso in cui la “robustezza” delle conclusioni dipenda dal fatto che le medesime conclusioni possano discendere da modelli che incorporano differenti meccanismi causali tale caratteristica apparirebbe, dal punto di vista del potere esplicativo, più un vizio che non una virtù.

BIBL.: L.A. BOLAND, *The Methodology of Economic Model Building*, New York 1989; C.W.J. GRANGER, *Empirical Modeling in Economics*, Cambridge (UK) 1999; J. ELSTER, *A Plea for Mechanisms*, in AA.VV. *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*, a cura di P. Hedström e R. Swedberg, Cambridge (UK) 1998, pp. 45-73. S. RAPPAPORT, *Models and Reality in Economics*, Cheltenham (UK) 1998; A. ROSENBERG, *The Puzzle of Economic Modeling*, in «*Journal of Philosophy*», 75 (1978), pp. 679-683; R. SUGDEN, *Credible Worlds: The Status of Theoretical Models in Economics*, in “*Journal of Economic Methodology*”, 7 (2000), pp. 1-31.

MICROECONOMIA

Basta scorrere l'indice di un testo standard di microeconomia (cfr., in ordine crescente di difficoltà, A.Schotter, *Microeconomia*, 3^a ed., Torino 2002; D. Kreps, *Corso di microeconomia*, Bologna 1993; G.A. Jehle e Ph.J. Reny, *Advanced Microeconomic Theory*, 2^a ed., Boston 2001) per cogliere immediatamente come a fondamento della disciplina stiano modelli di comportamento dei singoli agenti (di volta in volta individuati come consumatori, produttori, lavoratori, investitori, ecc.) costruiti secondo i dettami del cosiddetto "determinismo situazionale" (v. "LEGGI" ECONOMICHE), dove il comportamento "adeguato rispetto alla situazione" da parte degli agenti è solitamente rappresentato come soluzione di un problema di massimizzazione (soggetta a vincoli) di una qualche funzione obiettivo (la quale assume a propria volta la forma di una funzione di UTILITÀ (v), di profitto, ecc.), al variare dei parametri che sono ritenuti rilevanti ai fini dell'analisi.

Tutto ciò non implica, comunque, che lo scopo principale della microeconomia sia l'analisi del comportamento dei singoli individui, né ciò sarebbe possibile poiché non possiamo attenderci, in economia come nelle altre scienze sociali, di ottenere leggi tanto generali ed "esatte" da consentirci predizioni circa singoli eventi. Il vero obiettivo consiste nel pervenire ad una comprensione dei fenomeni che tali comportamenti individuali producono a livello aggregato: questo non solo in macroeconomia, dove l'attenzione si concentra – quasi per definizione – sulle grandezze aggregate, ma anche in microeconomia, dove si ricorre ad una qualche forma di aggregazione tutte le volte che l'analisi riguarda il funzionamento dei mercati. A ben vedere, al centro dell'indagine sta proprio l'analisi dei meccanismi di mercato operanti nelle varie circostanze di volta in volta considerate, delle loro conseguenze e dei possibili rimedi ai casi di "fallimento del mercato". Tutto questo evidenzia, ancora una volta, la "separatezza" della disciplina. È indubbio, infatti, che l'analisi del comportamento individuale in quanto tale risulterebbe molto più precisa ed articolata se condotta utilizzando categorie concettuali e modalità di indagine usuali in psicologia, ma si dovrebbe poi essere in grado di incorporarne i risultati nella teoria economica (ma, almeno sinora, non si è stati in grado di farlo in modo soddisfacente: la nozione stessa di "scelta razionale" assume infatti un diverso significato nell'ambito delle due discipline – cfr., ad es., AA. VV., *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*, a cura di R.M. Hogarth e M.W. Reder, Chicago 1987).

Nello studio dei meccanismi di mercato, riveste un ruolo centrale la nozione di equilibrio (cfr. F. DONZELLI, *Il concetto di equilibrio nella teoria neoclassica*, Roma 1986)

sia con riferimento a tutti i mercati considerati contemporaneamente, sia con riferimento a singoli mercati, secondo l'approccio noto come analisi di "equilibrio parziale". In entrambi i casi sono le scelte razionali degli agenti a contribuire al raggiungimento dell'equilibrio, così che è possibile concludere che in corrispondenza di posizioni di equilibrio tutti gli agenti coinvolti raggiungono la migliore posizione loro possibile compatibilmente con i vincoli ipotizzati. Ciò fa sì che dall'analisi delle posizioni di equilibrio possano ottenersi analisi sia di carattere descrittivo (positivo), sia di carattere prescrittivo (normativo). Malgrado i continui richiami a mantenere separati i due tipi di argomentazioni (in omaggio alla famosa "ghigliottina di Hume"), il loro discendere dalla medesima concezione di equilibrio è una delle ragioni che ne provoca una continua commistione, sempre più difficile da districare. In ogni caso, è proprio la possibilità di trarre conclusioni di tipo normativo a partire dalla teoria microeconomica a costituire indubbiamente la principale ragione di interesse nei confronti di quest'ultima.

A tale riguardo occorre infine tracciare un'importante distinzione. Da un lato, la moderna analisi microeconomica sta alla base di interessanti applicazioni dal punto di vista degli studi sull'organizzazione ed il management delle imprese (cfr. P. Milgrom e J. Roberts, *Economia, organizzazione e management*, Bologna 1992), così come di proposte e di interventi di politica economica (si pensi, ad esempio, alle politiche antitrust e a tutti gli altri interventi di regolazione di particolari settori di attività economica e/o di specifici mercati). Come si vede, si tratta di argomenti della cui rilevanza pratica risulterebbe difficile dubitare, ma di importanza tutto sommato limitata dal punto di vista della storia delle idee. Vi è invece un affatto differente campo di applicazione, molto più affascinante quanto controverso, che attiene ai fondamenti della posizione liberista in economia. Secondo alcuni autori (cfr., ad es., F. Hahn, *The Winter of our Discontent*, in "Economica", 40 (1973), pp. 322-330) le moderne analisi di equilibrio economico generale costituiscono una rigorosa rappresentazione della metafora smithiana della mano invisibile, ovvero dell'apparente paradosso secondo il quale il perseguimento dell'interesse individuale produrrebbe la massima efficienza a livello collettivo. Ragioni di spazio impongono di rinviare, su questo, alla bibliografia sotto riportata.

Bibl.: D. BESOMI e G. RAMPA, *Dal liberalismo al liberismo. Stato e mercato nella storia delle idee e nell'analisi degli economisti*, Torino 2000; M. Dardi, *Il mercato nell'analisi economica contemporanea*, in AA.VV. *Il pensiero economico: temi, problemi, scuole*, a cura di G. Becattini, Torino 1990, pp. 51-100; B. INGRAO e G. ISRAEL, *La mano invisibile. L'equilibrio economico nella storia della scienza*, Roma-Bari 1987; B. INGRAO e F. RANCHETTI, *Il mercato nel pensiero economico: Storia e analisi di un'idea dall'illuminismo alla teoria dei giochi*, Milano 1996; G. LUNGHINI, *Equilibrio*, in "Dizionario di economia politica", vol. 14, Torino 1988.

UTILITÀ (teoria standard del consumatore)

Nelle poche pagine dedicate all'utilitarismo nella sua monumentale *History of Economic Analysis* (Londra 1954, pp.130-34 e 407-411), Joseph A. Schumpeter esprime un giudizio fortemente critico rispetto alla visione del comportamento umano come dettato dal "calcolo dei piaceri e delle pene", sostanzialmente fondato su due ordini di considerazioni: 1) se il fine perseguito è definito in senso restrittivo, il calcolo utilitarista si riduce ad una sorta di "filosofia della bistecca"; 2) se invece si accetta che anche altre motivazioni possano essere considerate quali giustificazioni di una scelta razionale, si perviene rapidamente ad una sorta di "vuota tautologia". Ebbene, l'evoluzione del concetto di utilità e della connessa teoria della scelta del consumatore nel corso del tempo può essere a buon diritto interpretata come un susseguirsi di tentativi volti ad affrancarsi da tali scomode origini, pur mantenendo ben fermo il principio che la descrizione del comportamento economico debba comunque essere fondata su una qualche definizione di razionalità individuale.

Così, dall'idea settecentesca di "felicità" si è passati, con l'avvento del marginalismo, a quello di utilità misurabile in senso cardinale (come la maggior parte delle grandezze fisiche), principalmente al fine di poter applicare alla "funzione di utilità" (utilità funzione delle quantità consumate dei vari beni da parte del soggetto interessato) l'apparato analitico del calcolo differenziale. Si noti che, in ogni caso, l'utilità non rappresenta una proprietà oggettiva ed intrinseca del bene considerato e neppure derivante da un qualche giudizio di valore, bensì espressione del giudizio soggettivo del singolo agente economico. Né potrebbe essere altrimenti, poiché la sottostante nozione di razionalità è puramente strumentale, ovvero indifferente rispetto alle finalità perseguite dagli agenti. Da tale agnosticismo rispetto ai fini, all'affermazione della non comparabilità interpersonale dell'utilità, il passo è breve. Ma una volta accettata tale incomparabilità, insita per definizione nel criterio paretiano di efficienza, una concezione cardinalista dell'utilità diviene, per varie ragioni, un ostacolo da rimuovere non appena si renda disponibile un approccio alternativo. Non a caso John R. Hicks, che in un importante articolo scritto con R.G.D. Allen (*A Reconsideration of the Theory of Value*, in "Economica" (1)1934, pp. 52-76 e 196-219) riformulò la nozione di utilità in termini decisamente ordinalisti, ritornando sull'argomento nella prima parte di *Value and Capital* (2^a ed., Oxford 1946; trad. it. *Valore e Capitale*, Torino 1954) osserva: "Se si è utilitaristi in filosofia, si ha tutto il diritto di essere anche tali nella propria concezione dell'economia. Ma se non lo si è (e pochi sono oggi utilitaristi) si ha anche il diritto ad una teoria economica libera da premesse utilitaristiche. [...] Il concetto quantitativo dell'utilità non è necessario per spiegare i

fenomeni di mercato. Perciò, secondo il principio del rasoio di Occam, è meglio farne a meno, in quanto, in pratica, non è indifferente se una teoria contenga entità non necessarie. Tali entità sono irrilevanti per il problema in esame e la loro presenza può facilmente oscurarne la visione.” (pp. 20-21 della trad. it.). All’indirizzo del medesimo oggetto di critica, Paul A. Samuelson, nell’introduzione alle *Foundations of Economic Analysis* (Cambridge, MA 1947), si esprime dal canto suo nei seguenti termini: “Si prenda un po’ di cattiva psicologia, si aggiunga un pizzico di cattiva etica e di cattiva filosofia insieme ad una dose – grande a piacere – di cattiva logica, e qualsiasi economista sarà in grado di dimostrare che la curva di domanda di un certo bene è inclinata negativamente”. Poiché espresse da due dei primi premi Nobel per l’economia (Samuelson nel 1970 e Hicks nel 1972), si può supporre che tali giudizi ben rappresentassero l’opinione, da allora generalmente condivisa fra gli economisti, circa l’indifendibilità di un approccio cardinalista. Fu così che la ricerca si concentrò sulla possibilità di continuare ad utilizzare i tradizionali metodi matematici del calcolo differenziale adottando nel contempo una interpretazione della funzione di utilità “ordinale” quale rappresentazione della “struttura delle preferenze” propria del soggetto interessato (per la bibliografia rilevante cfr. E. Silberberg, *The Structure of Economics. A Mathematical Analysis*, 2ª ed., New York 1990, capp. 10 e 11), pervenendo a quella rappresentazione della teoria standard del consumatore che, con alcune modifiche, è tuttora adottato in tutti i manuali di microeconomia. Secondo tale approccio il “problema del consumatore” è ricondotto alla soluzione di un problema di massimizzazione vincolata di una funzione di utilità ordinale, intesa a rappresentare la struttura delle “preferenze” di un consumatore soggetto ad un qualche vincolo sulle risorse a disposizione.

Tale vincolo è solitamente indicato come “vincolo di bilancio” e sta ad indicare che si suppone che la spesa complessiva per l’acquisto dei vari beni non possa essere superiore al reddito a disposizione. Formalmente: indicando con $x_1 \dots x_i \dots x_N$ le quantità degli N beni che compongono un “paniere” di consumo e con $p_1 \dots p_i \dots p_N$ i rispettivi prezzi, dato un reddito pari a R il vincolo di bilancio può essere espresso nella forma $\sum p_i x_i \leq R$ (assumere R come “dato” è ammissibile nell’ambito di un’analisi di equilibrio parziale, mentre in modelli di equilibrio economico generale il consumatore possiede “dotazioni iniziali” di fattori produttivi i cui prezzi, e quindi il potenziale valore per il consumatore, sono determinati simultaneamente a tutti gli altri prezzi e quantità di equilibrio). Tale condizione identifica quindi un insieme di “panieri ammissibili” che il consumatore potrebbe acquistare sulla base del reddito a disposizione. Ma quale specifico paniere, fra tutti quelli possibili, sarà scelto dal consumatore?

Sembrerebbe ovvio rispondere: quello da lui preferito! Affinché tale risposta sia rigorosamente fondata occorre ipotizzare che il consumatore possieda una struttura di preferenze dotata di alcune proprietà particolari. Occorre, in altri termini, istituire un ordinamento sugli elementi dell'insieme dei panieri ammissibili ottenuto attribuendo alla relazione binaria di preferenza ($x' \succsim x''$, che significa x' è almeno altrettanto preferito di x'') le seguenti proprietà: 1) *completezza*, ovvero per qualsiasi coppia di panieri x' e x'' appartenenti ad un dato insieme delle possibilità di consumo deve valere una delle seguenti relazioni: o x' è almeno equivalente a x'' ($x' \succsim x''$), o x'' è almeno equivalente a x' ($x'' \succsim x'$), oppure x' è equivalente o "indifferente" rispetto a x'' (ovvero $x' \succsim x''$ e $x'' \succsim x'$ e quindi $x' \sim x''$), tutto ciò significa che si suppone che il consumatore sia sempre in grado di effettuare un confronto fra qualsiasi coppia di panieri (se si ha che $x' \succsim x''$ ma non $x'' \succsim x'$ allora si dice che x' è preferito in senso forte a x'' , ovvero $x' \succ x''$); 2) *riflessività*: x' è almeno equivalente a x' ($x' \succsim x'$ e quindi $x' \sim x'$); 3) *transitività*: se $x' \succsim x''$ e $x'' \succsim x'''$ allora $x' \succsim x'''$, e questa proprietà assicura la "razionalità" delle preferenze. In aggiunta a queste tre proprietà, che riguardano la coerenza dell'ordinamento, se ne introducono altre che tengono conto della particolare natura del problema, ed in particolare: 4) *individualismo* (o "egoismo") delle preferenze, il che sta a significare che gli individui tengono conto solo della propria utilità (si noti che quest'ipotesi non è introdotta tanto per un giudizio etico sulla natura umana, quanto piuttosto per semplificare l'analisi, che risulterebbe molto più complessa se il livello di utilità di un individuo dipendesse dalle scelte compiute da altri individui); 5) *non sazietà*: se per almeno un x_i la quantità contenuta in x' è maggiore di quella contenuta in x'' e tutte le altre sono non minori di quelle contenute in x'' , allora $x' \succ x''$. Queste cinque ipotesi sono sufficienti ad assicurare l'esistenza di uno o più equilibri del consumatore, ovvero del/i paniere/i prescelto/i secondo la regola della massimizzazione del livello di utilità, mentre con l'aggiunta dell'ipotesi (6) di *convessità* (se $x' \succsim x''$, qualsiasi paniere del tipo $x''' = \alpha x' + (1-\alpha)x''$ con $0 < \alpha < 1$ è preferito sia a x' , sia a x'' , ovvero $x''' \succ x'$ e $x''' \succ x''$), il che implica che il consumatore rispetto ad ogni coppia di panieri fra cui è indifferente preferisce sempre una loro "combinazione lineare") con un vincolo di bilancio lineare, quale quello illustrato precedenza, si garantisce l'esistenza e l'unicità dell'equilibrio, in corrispondenza di un paniere nel quale tutte le quantità x_i sono strettamente positive.

Resta da chiedersi, a questo punto, se l'aver riformulato la teoria dell'utilità in termini di rappresentazione assiomatica della struttura delle preferenze abbia realmente consentito alla teoria economica di affrancarsi dai limiti insiti nell'approccio utilitarista, ed a tale

proposito è più che lecito nutrire forti dubbi. Come sostiene Stefano Zamagni, in un lavoro dedicato ad evidenziare l'originalità e la profondità del pensiero di Nicholas Georgescu-Roegen sull'argomento: "Il sistema dei numeri reali non basta ... per rappresentare le preferenze di un soggetto i cui bisogni si presentino gerarchicamente strutturati e per il quale non valga il principio secondo cui tutti i beni possono essere sostituiti rispetto a tutti i bisogni" (*Georgescu Roegen. I fondamenti della teoria del consumatore*, Milano 1979, p. 137). Anche l'approccio ordinalista, in altri termini, deve incorporare – peraltro senza una esplicita giustificazione – l'ipotesi di riducibilità dei bisogni al perseguimento di una generica fonte di benessere, convenzionalmente indicata come "utilità". D'altro canto, per soddisfare gli assiomi che assicurano la coerenza della struttura delle preferenze occorre assumerne la loro invarianza, ovvero ipotizzare che queste siano esogenamente date (precludendosi così la possibilità di analizzare i processi che conducono alla formazione delle preferenze, processi che è difficile sostenere essere irrilevanti per la teoria economica).

Poiché entrambi gli assunti risultano palesemente irrealistici, è più che lecito interrogarsi sui motivi sottostanti il loro mancato abbandono. Parte della risposta ha certamente a che fare con la complessità analitica cui si andrebbe incontro esplorando ipotesi alternative. È un fatto che, malgrado una certa consapevolezza dei limiti di un'analisi fondata su presupposti sicuramente discutibili, non sia ancora divenuta disponibile un'alternativa teorica soddisfacente. Ma un'altro motivo, più inquietante, risiede nella funzione di giustificazione ideologica dell'economia di mercato che tale costruzione teorica finisce inevitabilmente per assumere quando interpretata come fondamento di una teoria soggettiva del valore. Sempre secondo S. Zamagni (op. cit., p. 226): "Annullando le differenze fra bisogni eterogenei, [...] e ponendo l'origine delle preferenze dei singoli al di fuori del sistema economico, la teoria neoclassica riesce [...] a nascondere il diverso comportamento di consumo delle classi sociali. Scompare così dall'orizzonte tematico di questa teoria la celebre distinzione, di origine classica, tra consumi di sussistenza e consumi di lusso; e con essa la possibilità di intendere i complessi rapporti di interazione tra struttura economica e struttura sociale".

Bibl.: AA.VV., *Preferences, Utility and Demand*, a cura di J. Chipman, L. Hurwicz e H. Sonnenschein, New York 1971; A. DEATON e J. MUELLBAUER, *Economics and Consumer Behaviour*, Cambridge (UK) 1980; P. FISHBURN, *Utility Theory for Decision Making*, New York 1970; H.A.G. GREEN, *Consumer Theory*, Londra 1976; G. J. STIGLER, *The Development of Utility Theory I e II*, in «Journal of Political Economy», 43/4 e 43/5 (1950), pp. 307-327 e 373-396 e *The Adoption of Marginal Utility Theory*, in «History of Political Economy», 4 (1972), pp. 571-86.