

# Scienza, società e capitale: i limiti sistemici della razionalità economica

Adam S. Hayes, *Irrational Together. The Social Forces That Invisibly Shape Our Economic Behavior*, The University of Chicago Press, Chicago, London, pp. 262.

## Parole chiave

*Homo œconomicus*, scelte economiche al femminile, razionalità strumentale, tecno-finanza, *roboadvisor*

Vitantonio Gioia, professore emerito dell'Università del Salento, ha insegnato Storia del pensiero economico nell'Università di Macerata e nell'Università del Salento (vitantonio.gioia@unisalento.it)

## Introduzione

Il libro di Adam S. Hayes, *Irrational together*, ritorna su un tema abbondantemente illustrato in letteratura: la limitata efficacia conoscitiva della categoria dell'*homo œconomicus* e la sua scarsa utilità ai fini della prevedibilità del comportamento economico degli individui. L'autore richiama, perciò, la necessità di analizzare le scelte economiche degli individui entro una prospettiva più ampia per valutare il ruolo svolto dai fattori non monetari ed extraeconomici: "it challenges us to recognize

that every dollar spent, every contract signed, every investment made carries with it a piece of our identity, our relationships, and our place in the world” (p. 7). Hayes non sottovaluta il progresso rappresentato dall’approccio dell’*economics* ai fini della comprensione delle decisioni individuali, pur rilevando che un tale approccio vada problematizzato in rapporto alla dimensione sociale, dove le scelte individuali si sviluppano in interazioni con valori personali e norme culturali, assumendo un significato differente: “many behaviors that might seem irrational from a purely economic standpoint start to make a lot more sense” (p. 9). Questo suppone due condizioni: a) che ci si allontani dalle “approximations” dei “simple and elegant models” adottati dagli economisti, che trascurano il fatto “that economic activity is inherently social” (p. 6); b) che si adotti un approccio interdisciplinare, onde indagare – al di là del *self-interest* – “much of what makes us human” (pp. 6-7).

Tra i temi sollevati da Hayes, intendo porre in evidenza tre aspetti centrali, due dei quali (nelle sezioni 3 e 4) di grande interesse: 1. il modo in cui Hayes recupera le riflessioni di autori classici del pensiero sociologico ed economico (Durkheim, Weber, Bourdieu, Granovetter, Coleman, Zelizer, Sen, Simon, ecc.), onde corroborare le sue scelte epistemologiche, enfatizzando il ruolo della società nelle decisioni economiche degli individui; 2. la riflessione sulla “gendered dimension of economic choices”. Le scelte delle donne, che si allontanano da quelle “razionali” degli uomini, vengono generalmente spiegate ricorrendo a stereotipi: le differenze biologiche delle donne, avverse a comportamenti economicamente “razionali”; 3. l’indagine sulle scelte economico-finanziarie degli individui che, nella fase attuale, paiono spinte sulla soglia della pura razionalità (da *homo oeconomicus*), grazie all’uso delle tecnologie e dell’intelligenza artificiale, ma lasciano intravedere esiti che mettono in crisi lo stesso concetto di razionalità.

### 1. Le radici sociali delle scelte economiche

Quando J. Stuart Mill introdusse la categoria di *homo oeconomicus* (1844; 2000), egli lo fece con una certa accortezza, rilevando che

l'*economics* "does not treat of the whole of man's nature as modified by the social state, nor of the whole conduct of man in society". Essa si occupa solo dell'uomo "as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging of the comparative efficacy of means for obtaining that end", astruendo da "every other human passion or motive" (Mill 1844, pp. 97-99). Certo, egli aggiunge, gli economisti non sono così folli da ridurre l'uomo a questa astrazione scientifica. Nel Libro VI della *Logica*, Mill esplicita le ragioni di tale scelta, soffermandosi sulla molteplicità dei moventi psicologici, culturali, morali e storici che determinano l'uomo nella sua dimensione sociale. Il problema è che tale molteplicità di fattori impedisce l'applicazione rigorosa della "doctrine of causation", secondo il modello delle "exact sciences", rendendo impossibile to "predict with scientific accuracy" their thoughts, feelings and actions (Mill 2006, p. 846). Alla "variability of the circumstances acting upon individuals, throughout their life" si aggiunge la volontà degli individui di modificare il loro "own character" if they "wish," sulla base del "feeling of moral freedom which [they] are conscious of" (ivi, p. 841). La categoria dell'*homo oeconomicus* (questa "arbitrary definition of man"), riducendo ad uno la molteplicità dei moventi ("the desire to possess wealth and the capability for obtaining that end"), consente di applicare il principio di causazione, per prevedere "with scientific accuracy" il comportamento economico dell'individuo (ivi, p. 846).

L'*homo oeconomicus* è diventato il principio indiscusso della *mainstream economics*. Le scelte economiche degli individui sono costruite attraverso le funzioni di utilità (considerate come date), ma assumere le utilità come un elemento esogeno per l'agente economico significa trascurare ciò che bisogna spiegare, incorrendo in un ragionamento circolare: "the very idea of what brings utility is itself a product of our social world" (p. 29). Le radici delle scelte economiche risiedono nella peculiarità dell'ordinamento sociale: si tratta di esplorare "how cultural norms, social status, and group identities shape or economic choices" (p. 30). La "behavioral economics" ha cercato di integrare le motivazioni psicologiche nella struttura delle scelte economiche degli individui, con risultati dubbi, invece di mettere in discussione le assunzioni della

*mainstream economics*, le ha ulteriormente irrobustite, pervenendo alla paradossale conclusione “that the economic theories themselves are fundamentally sound and that the fault lies within us – it’s only that pesky human irrationality that needs to be corrected (p. 27).

L’autore per dimostrare che “social context matters”, nella determinazione delle scelte economiche degli individui, recupera la categoria di *embeddedness* di Granovetter, i cui risultati sono ampiamente corroborati dalle riflessioni di autori precedenti e successivi: il radicamento sociale spiega le ragioni profonde delle scelte economiche. Ovviamente, si può assumere su un piano di razionalità logica (dotato di coerenza interna, ma lontano dalla realtà) l’ipotesi di un ente come l’*homo œconomicus* (“arbitrary definition of man”), dotato da preferenze date e capace di valutazione infinita, non tenendo conto che l’uomo è in grado di processare un numero limitato di informazioni (si pensi alla *bounded rationality* di Herbert Simon), tali da impedire scelte realistiche ottimali. Tuttavia, la nostra mente è non solo geneticamente limitata, ma anche socialmente strutturata: riusciamo a percepire solo ciò che è rilevante per la nostra sensibilità e la nostra cultura (p. 76). Si determina così una seconda natura, “a sort of subconscious default setting in our minds, guiding economic actions in generally predictable direction, with our lived experiences acting like a feedback loop, confirming or challenging these presets and subtly altering our views in actions over time” (p. 111). Insomma, ogni transazione economica è molto più di uno scambio di beni o servizi con moneta, ma è uno scambio sociale di significati tra gli individui, perché “economic behavior does not emerge in a social vacuum” (p. 18).

## 2. Il comportamento economico di genere vs la logica dell’*homo œconomicus*

Un tema di particolare interesse per la valutazione della scarsa capacità analitica della categoria dell’*homo œconomicus* emerge con riferimento alla dimensione di genere delle scelte economiche. Dinnanzi alla significativa distanza emergente tra il comportamento economico

delle donne e il modello di razionalità dell'*homo æconomicus*, viene posta in essere una doppia strategia esplicativa: viene ribadita la correttezza delle assunzioni dell'economia neoclassica e vengono create ipotesi *ad hoc*, per spiegare il comportamento economico delle donne. Si trascura il fatto che una teoria, che si presenta come universale, e che dovrebbe spiegare il comportamento di tutti gli agenti economici senza eccezione, perché fondata sulle "original properties" (Mill) della natura umana, qui è in presenza di una contraddizione straordinaria: la differenza nel comportamento economico delle donne getterebbe dubbi sul modello di razionalità *mainstream*, poiché quest'ultima assume che l'origine del problema consiste in un carattere differenziale della natura delle donne (una differenza nelle "original properties"). In effetti, la *mainstream economics*, coerente con l'assunzione che la teoria è corretta e la realtà è sbagliata, attribuisce il diverso comportamento economico (rispetto alle previsioni) a differenze biologiche, a caratteri naturali innati delle donne. Hayes, rivisitando "the perennial nature vs nurture question", dimostra che la società, l'educazione, la cultura hanno "a lot more to do with risk preferences than just biology" (p. 143). Solo prendendo in considerazione la molteplicità dei valori sociali e i caratteri peculiari della "gender socialization" si possono spiegare le scelte femminili nei riguardi del "(1) risk taking and (2) financial advice and literacy" (p. 141). L'analisi è corroborata da indagini empiriche, una relativa a una comunità matriarcale (la comunità *Khasi* indiana che vive nello stato di Meghalaya); un'altra relativa agli Haredi, una comunità ebrea ultraortodossa.

Mi soffermerò su quest'ultima. Nella comunità Haredi, gli uomini, divisi in due gruppi (celibi e sposati) si dedicano allo studio di testi religiosi, impegnati in seminari diversi (*Yeshiva*, per i giovani e *Kollel*, per gli sposati). Il loro ruolo nella comunità Haredi è fondamentale legato agli impegni spirituali e religiosi. La conseguenza è che "many of the men [are] undersocialized in economic life and unaccustomed to basic financial practices" (p. 146), mentre alle donne viene lasciata la cura della famiglia, facendo acquisire loro "practical financial skills and experiences through their role as breadwinners and household financial managers" (*Ibidem*). Si differenziano tre gruppi sociali con

differenti orientamento circa la attività economico-finanziarie. Gli uomini Haredi che studiano in Kollel, liberi da responsabilità economiche, mostrano un basso livello di alfabetizzazione finanziaria. Restano due gruppi: gli “working Haredi men” e “the women”. I primi, potrebbero realizzare scelte economiche razionali sia per formazione, sia per il loro ruolo pubblico, ma non sono interessati a farlo. Le seconde, pur limitate da norme tradizionali e avendo soprattutto compiti di cura e gestione della famiglia, realizzano scelte economiche, anche se determinate da finalità differenti da quelle “economicamente razionali” (*homo œconomicus*). Il caso degli Haredi è significativo in quanto evidenzia “the impact of nurture over nature in economic behavior”, mostrando che, al di là della banale attribuzione a caratteri biologici e naturali, per il comportamento economico è cruciale la “economic socialization as a root cause” dello stesso: “social norms, cultural expectations, and exposure to economic environments play crucial roles in developing an economic mindset (p. 151). Inoltre, il comportamento delle donne, dato l’ambiente sociale, evidenzia il fatto che “women, on average, appear to be highly sensitive to variations in their cultural capital”; al contrario gli uomini mostrano un “degree of loss aversion correlated strongly with their financial standing, but their cultural capital didn’t seem to matter” (*Ibidem*). Hayes si sofferma, infine, sulla “rhetoric of financial advice used from the 17th century through today as naturalized financial participation a domain largely of maleness and whiteness” (p. 158). Richiama gli studi della linguista Cecilia Boggio che, analizzando i materiali dei mercati finanziari di diversi Paesi, ha scoperto che essi sono infarciti di metafore e termini, legati ad ambiti prevalentemente maschili (guerra, sport, ecc.): un “language may inadvertently make men feel more included but leave women feeling alienated”. Il fatto è che attraverso queste metafore viene riproposto un pregiudizio di genere, consolidando stereotipi che associano l’uomo con la scienza (atteggiamento razionale) e la donna con il mondo dell’arte (atteggiamento a-razionale) (p. 159).

### 3. Tecno-finanza e razionalità economica

L'ultimo tema su cui voglio richiamare l'attenzione riguarda il dispiegarsi dell'attività finanziaria nell'epoca della tecno-finanza (*robo-advisor*), resa possibile dalla concezione di Harry Markovitz (MPT, formulata negli anni Cinquanta). La Modern Portfolio Theory assume che gli investitori sono razionali e avversi al rischio. Accettano un rischio maggiore solo per un potenziale sovraprofitto. In base alla MPT, si possono distinguere investimenti finanziari efficienti e inefficienti. Un investimento efficiente, matematicamente ottimizzato, è tale che non esiste un altro possibile mix di assets che, dato il livello di rischio, offra profitti maggiori: è un sentiero della "efficient frontier, which identifies the most rational investments combinations across various risk tolerances" (p. 188). Sui mercati finanziari si determina, dunque, una situazione idealtipica (il riferimento è a Max Weber) che suppone una molteplicità di fattori in gioco nelle scelte finanziarie, ma che isola analiticamente un fattore, ritenuto determinante, onde avanzare ipotesi da confrontare con la realtà, verificandone il valore esplicativo. Il risultato è "an *idealized rational decision maker* with limited information but unlimited computing powers" (p. 190): un *roboadvisor*, liberato da condizionamenti umani. Attraverso il *roboadvisor*, sembra concretizzarsi l'utopia dell'*economics* dell'investitore perfettamente razionale: una creatura che utilizza procedure create dall'uomo, "but lacking any human qualities" (p. 202). I portafogli, creati sulla base di algoritmi finanziari, incarnano modelli fondati sulla teoria finanziaria tradizionale, assumendola come imm modificabile e perfetta. Laddove emergono discrepanze e si rende necessario introdurre correttivi, il *roboadvisor* "insinuates that models are fine – it is human users who are in need of fixing". Un aspetto cruciale della strategia del *roboadvisor* è relativo alla promozione di comportamenti efficienti da parte dell'investitore, che si traducono nella possibilità di reindirizzare le motivazioni dell'utente, modificando eventuali reazioni emotive (p. 198). Si crea, dunque, un investitore passivo che non può intervenire per mancanza di competenze e per manifesta incapacità di perseguire i problemi di

ottimizzazione attesi. L'utente/investitore dipende completamente da MPT per i propri investimenti finanziari (p. 197).

Siamo, allora, in presenza di mercati finanziari completamente razionali e, avendo superato l'irrazionalità dell'uomo, stabili? In realtà, non è così. Il *roboadvisor*, rendendo perfettamente razionali le scelte finanziarie, può causare instabilità per diversi motivi:

a) le informazioni asimmetriche, non corrette dal giudizio umano, possono innescare processi di amplificazioni degli errori dalle conseguenze devastanti sul piano della stabilità economica (crisi, incremento delle diseguaglianze, crescente disagio sociale) e ambientale;

b) tutti gli investitori utilizzano gli stessi modelli che, muovendosi nella stessa direzione e alla medesima velocità, si comportano come un motore privo di termostato, destinato a raggiungere temperature elevatissime, non sostenibili dal sistema;

c) scelte razionali da un punto di vista individuale si rivelano irrazionali quando cambia la scala di applicazioni: "in essence, the pursuit of individual rationality, when scaled to the collective, can sometimes end up undermining the very systems it aims to optimize – and the market is just one such case" (p. 207). Per esempio gli automobilisti che seguono le indicazioni del GPS per ottimizzare il proprio percorso finiscono col creare congestioni nel traffico.

## Conclusioni

Il libro di Hayes nasce dalla convinzione che siamo in una fase dello sviluppo della storia dell'umanità in cui la razionalità economica ha raggiunto un livello di perfezione mai acquisito prima, grazie alla tecno-finanza. La logica economica, divenuta la ragione dell'ordine sociale, evidenzia un modello univoco di razionalità (incentrata sul mercato), in un universo sociale abitato da individui (abbienti), che perseguono profitti attraverso investimenti nei mercati finanziari. È un mondo privo di altri visibili corredi istituzionali, che potrebbero legittimamente rappresentare altri interessi (mondo del lavoro, diseguaglianze sociali,

equilibrio ecologico), promuovendo la ricerca di modelli di razionalità alternativi, incentrati sulla ricerca esplicita di finalità sociali e ambientali, mostrando la “moltepllice varietà che si cela nel concetto solo apparentemente univoco di razionalità” (Weber 1988, p. 138).

È vero: la capacità di calcolo delle piattaforme finanziarie sembra liberare l'uomo dalla gestione, ma lo trasforma in un *rational idiot*, incapace di interrogarsi sul suo destino. Ancor più, egli non appare in grado di guardare il mondo reale, confrontandosi coi problemi che esso pone.

1. Come tornare a immaginare un possibile raccordo tra le dinamiche dell'economia finanziaria e l'economia reale?
2. Come realizzare una differente distribuzione della ricchezza prodotta, specie in presenza di una trasformazione del mondo del lavoro e i crescenti tassi di disoccupazione?
3. Come risolvere il problema delle abnormi diseguaglianze economiche e sociali? Persino, la democrazia, svuotata di ogni reale capacità decisionale dal dominio della razionalità economica, suscita sospetti: “A democratic approach is tempting, but it risks descending into a majority rule at the expense of minority interests”. Essa avalla la “dittatura della maggioranza”, frenando lo sviluppo dell'individualismo. Inoltre, rischia di accrescere le disuguaglianze, poiché “if we allocate based on skill, merit, or a financial status, we risk deepening existing inequalities, giving the advantaged even more of an upper hand” (p. 209).
4. Quando capire che la razionalità economica è strutturalmente incompatibile con la salvaguardia dell'ambiente e dell'equilibrio sociale, in quanto calibrata su un solo interesse: il profitto. Appare profetico quanto scritto da Max Weber agli inizi del XX secolo:

Nessuno sa ancora chi nell'avvenire vivrà in questa gabbia e se alla fine di questo enorme sviluppo sorgeranno nuovi profeti o una rinascita di antichi pensieri e ideali o, qualora non avvenga né l'una cosa né l'altra, se avrà luogo una sorta di impietramento nella meccanizzazione, che pretenda di ornarsi di un'importanza che essa stessa nella sua febrilità si attribuisce. Allora in ogni caso

per gli ultimi uomini di questa cultura potrà essere vera la parola: “Specialisti senza intelligenza, gaudenti senza cuore: questa nullità si immagina di essere salita ad un grado di umanità, non mai prima raggiunto” (Weber 1988, p. 332).

## Riferimenti bibliografici

Mill, J. S.

2000, *Essays on some Unsettled Questions of Political Economy*, Batoche Book, Kitchener (1844).

2006, *A System of Logic Ratiocinative and Inductive*, in *Collected Works of John Stuart Mill*, edited by J.M. Robson, v.II, University of Toronto Press, Toronto (1843).

Weber, M.

1988, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, in *Sociologia delle religioni*, v. I, UTET, Torino (1904-1905).