

Homo oeconomicus

Pubblicato: Sabato 2 Aprile 2005

Homo oeconomicus è la traduzione in linguaggio dotto, in latino, dell'espressione omm de danée. Il titolo di questa rubrica è stato indotto da un'altra espressione dialettale, corrispondente a tratti pragmatici dell'indole lombarda e usata quando le implicazioni di un discorso sono sfuggenti e confuse. In questo caso uno degli interlocutori, per esporre un'interpretazione che sia comprensibile, comincia col dire: "A trall in moneda..." e prosegue con l'illustrazione della questione sotto un aspetto di concreta economia.

Homo oeconomicus è un essere ideale, una convenzione che aiuta in certe ricerche di formulazioni di leggi economiche. Quali sono le caratteristiche di quest'uomo? Si tratta di una persona che si preoccupa solo ed esclusivamente del suo vantaggio e ad esso tende comunque. Egli agisce razionalmente, valutando i pro e i contro. Infine egli è informato, conosce tutte le circostanze e le situazioni.

E' certamente una persona astratta, che non esiste in natura. Ma aiuta a capire le cose, è uno strumento di conoscenza e l'economia classica ha fatto ampio riferimento al suo ipotetico comportamento. Certo il semplificare la realtà rende più facile stabilire delle regole e formulare ipotesi di leggi, ma può portare a conclusioni sbagliate.

Facciamo l'esempio di un gioco: la divisione di 14 monete fra due persone. Ecco le regole: il giocatore A e il giocatore B possono mettersi d'accordo per spartirle come vogliono. Se non raggiungono un accordo A avrà 12 monete e B non avrà nulla. Qui l'informazione c'è, si conoscono le regole. Secondo la razionalità e il massimo vantaggio per entrambi dovrebbero concordare che A tenga 13 monete e B 1, poiché se B ne volesse di più basterebbe ad A di rifiutare l'accordo e ne ricaverebbe comunque 12. Ebbene, vari esperimenti sono stati eseguiti di questo gioco ed i risultati, lungi dalla soluzione razionale prospettata, erano che i due giocatori si dividevano le monete 7 per uno. Perché?

Le tre caratteristiche dell'homo oeconomicus, vantaggio personale, decisioni razionali, completa informazione, non sono esclusive. L'uomo reale è mosso da numerosi altri sentimenti: senso di giustizia, desiderio di equità, riluttanza a discutere, inclinazione verso le soluzioni facili, e così via. C'è una gran voglia da parte degli economisti di considerare l'economia una scienza esatta, cosiddetta "dura", come la fisica o la matematica, e non una scienza cosiddetta "morbida", come la psicologia e la sociologia. Nella realtà però l'economia vissuta è profondamente influenzata dalla psicologia e dalla sociologia. La cosa mi fa piacere, poiché, lo confesso, il signore oeconomicus con il suo egoismo programmatico mi sta un po' antipatico. Se l'uomo fosse così non ci sarebbe il commercio solidale, non si installerebbero più costosi pannelli solari per diminuire l'inquinamento, non si sopporterebbero sacrifici per il bene altrui.

Eppure la questione presenta diverse sfaccettature. Ricordo di anni fa quando l'industria automobilistica inglese era in crisi e veniva fatta una gran pubblicità esortando gli inglesi a "buy British", comprare prodotti britannici. Ma non ha funzionato. Ora l'industria automobilistica inglese non esiste praticamente più, ed è passata in mani straniere. Penso a questo quando si richiede l'etichettatura dei prodotti importati dalla Cina, pensando che così i compratori potrebbero consapevolmente rivolgersi a prodotti nazionali per sostenere la nostra industria.

Tuttavia, nell'affrontare le cose e nel valutare i provvedimenti, è buona prassi di uscire per un momento dalle suggestioni del sentimento, dell'entusiasmo, del talvolta falso e subdolo idealismo degli interlocutori e iniziare un discorso con le parole: "A trall in moneda..."

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it

