

WOLFGANG STREECK

## Vincoli benefici: sui limiti economici dell'attore razionale

### 1. Premessa

Gli economisti sono riusciti a persuadere la maggior parte della gente che il rendimento di un'economia migliora quando siano rimossi i vincoli sociali all'azione razionale guidata dall'interesse personale. In questo lavoro vorrei sostenere, al contrario, che i vincoli socialmente istituzionalizzati al comportamento dell'attore razionale tendente alla massimizzazione degli interessi possono essere benefici dal punto di vista economico. Il riconoscimento di questo risultato dovrebbe avere implicazioni di ampia portata sia per la teoria economica che per la politica economica.

Si noti che faccio riferimento non a benefici sociali, ma a benefici economici dei vincoli sociali, e a vincoli, non a scelte. In altre parole, non discuto se le società possano o debbano imporre vincoli al comportamento economico *per ragioni morali*; persino la maggioranza degli economisti conviene che non si dovrebbero vendere e comprare bambini, a prescindere dal fatto che ciò sia espressione della libera volontà e dell'interesse ritenuto razionale delle parti coinvolte<sup>1</sup>. Affermo anche che ad apportare un beneficio economico non è la libertà individuale, ma le *limitazioni della volizione individuale e della ricerca dell'interesse personale*. È mia opinione che, per sostenere un alto rendimento economico, una società abbia bisogno della capacità di impedire ad individui razionali tesi alla massimizzazione dei propri vantaggi di fare certe cose che preferirebbero

<sup>1</sup> Malgrado vi siano economisti a cui piacerebbe vedere la Borsa Merci di Chicago quotare i *futures* dei bambini accanto a quelli dei fagioli di soia, in modo da offrire l'informazione adeguata affinché la produzione corrisponda alla domanda.

fare, oppure di forzarli a fare certe cose che preferirebbero non fare.

Suggerire che *istituzioni sociali* che pongono vincoli al perseguimento volontaristico-razionale dell'interesse economico, e perciò interferiscono con la diffusione e il funzionamento dei *mercati*, possono essere economicamente vantaggiose mette direttamente in discussione le premesse guida della teoria economica tradizionale, con la sua eredità concettuale di *laissez-faire*, e colpisce al cuore l'individualismo liberale. Per la teoria economica tradizionale, le regole e le istituzioni sono legittime, in via di principio, solo se si limitano, come il contratto o il diritto di concorrenza, ad assicurare la continua operatività del volontarismo razionale. La nozione di vincolo benefico, invece, implica che il rendimento di un'economia possa essere migliorato dalla società circostante, che mantiene ed esercita il proprio diritto ad interferire con la scelta e il perseguimento delle preferenze individuali, ovvero sia il diritto a *governare* la «propria» economia. Si noti che ciò va oltre le tre qualificazioni seguenti del volontarismo razionale che sono più facilmente accettabili nell'ambito del paradigma economico:

1) che una buona politica economica non può consistere *esclusivamente* nella rimozione di *vincoli* posti ad attori razionali, e che deve anche includere sussidi e servizi da parte di istituzioni pubbliche («politica industriale»). Nonostante che un intervento governativo di supporto di questo tipo possa essere veramente meritorio, di solito politiche simili non fanno che soddisfare le preferenze esistenti degli attori di mercato, per esempio offrendo loro un'attraente infrastruttura o altri «incentivi» in cambio di investimenti (anche questi «volontari»). È mia opinione, invece, che a volte il rendimento economico può essere migliorato non fornendo servizi, ma mettendo dei freni alle preferenze degli attori, impiegando l'autorità politica per impedire loro di fare quel che vorrebbero fare, e facendogli fare ciò che non vorrebbero fare.

2) Che le società possano avere il diritto di intervenire d'autorità sui mercati e di correggerne i risultati nel perseguire obiettivi diversi rispetto all'efficienza economica, come l'equità, a spese dell'efficienza. Benché ci possano essere o meno *trade-off* di questo tipo, ritengo che l'efficienza dipenda moltissimo dall'effettiva applicazione di vincoli sociali, e che il volontarismo razionale *da solo* generi risorse minori di quante potrebbero altrimenti essere riallocate con un intervento politico atto a

perseguire valori sociali o preferenze politiche collettive. In altre parole, la nozione di vincolo benefico implica che non esiste alcunché di simile a una economia autosufficiente, «razionale» ed efficiente distinta ed esterna alla società, in cui questa ultima possa o meno decidere di intervenire; e che la misura in cui una economia è razionale dipende dalle istituzioni sociali entro le quali è racchiusa.

3) Che qualche vincolo possa essere richiesto e sia legittimo per la correzione dei «fallimenti del mercato», per consentire cioè agli individui razionali di contribuire a quei beni collettivi che in teoria vogliono ma che non sono in grado di produrre, presi come sono in dilemmi del prigioniero e trappole della razionalità consimili. Sebbene questa sia un'importante e sottovalutata funzione produttiva dei vincoli posti al volontarismo razionale, i vincoli sociali possono anche contribuire al rendimento economico *trasformando* le preferenze degli attori – cioè, invece di dar loro la possibilità di agire sulla base delle proprie preferenze *date*, insegnando loro che ciò che *veramente* vogliono è qualcos'altro. Più in generale, l'idea di vincolo produttivo assume come premessa il principio che la scelta razionale da sola non è sufficiente per la selezione di preferenze e corsi d'azione, inclusa l'azione economica; che le scelte fra preferenze, come ha mostrato Hirschman (1992), sono scelte fra identità sociali alternative; e che socializzando i propri membri con i propri vincoli, le società operano implicitamente una selezione fra modelli e standard alternativi di rendimento economico che possono essere più o meno sostenibili in concorrenza con altri.

Riassumendo quanto detto fin qui, propongo di applicare una *prospettiva durkheimiana* all'azione economica<sup>2</sup>. Specificamente, il punto che mi avvio a sostenere è che una società che lascia ad attori economici dotati di una razionalità di mercato la libertà di agire a loro piacimento, non riesce a utilizzare in maniera ottimale il proprio potenziale produttivo e finisce per avere un rendimento economico peggiore di quello possibile. I principi generali che invoco sono quelli secondo i quali una economia può avere un buon rendimento solo nella misura in cui è inglobata in una società ben integrata, e che una società esiste solo nella misura in cui è in grado di imporre vincoli normativi,

<sup>2</sup> Mi riferisco qui al Durkheim della *Divisione del lavoro sociale* (1984 [1893]) e delle *Regole del metodo sociologico* (1964 [1895]).

od obblighi sociali, alla ricerca dell'interesse individuale<sup>3</sup>. Senza tali vincoli, l'ordine sociale lascia il campo all'anomia, privando, in ultima istanza, gli attori razionali delle condizioni essenziali per il perseguimento del proprio interesse personale. Infatti verrebbe loro permesso di consumare tali condizioni attraverso le loro stesse attività.

Un argomento di questo genere è in contrasto non solo con il *laissez-faire* liberale, ma anche con il liberalismo di sinistra. Ciò, in ragione della sua enfasi sui limiti della razionalità individuale, inclusa la «prudenza» interessata e volontaria di lungo periodo, e sul conseguente bisogno di una guida del comportamento sociale ed economico da parte di istituzioni sociali, cioè di istituzioni di per sé non costituite razionalmente e contrattualmente che limitino le opzioni, precludano la scelta, e si impongano alla «libera volontà» degli attori contro la loro resistenza<sup>4</sup>. Non dico che *tutti* i vincoli sociali alla razionalità economica e al volontarismo razionale siano benefici dal punto di vista economico; ritengo, però, che alcuni lo siano, e in un modo particolarmente importante. È a questo punto che mi aspetto che altri critici della visione del mondo neoclassica mi facciano compagnia. Dato che credo che il problema più importante per la *political economy* sia proprio la misura in cui la teoria e le politiche devono consentire al *volontarismo razionale di essere regolato vantaggiosamente dai vincoli sociali*, questa compagnia è quantomai benvenuta<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Tali vincoli possono essere basati sul diritto formale o sulla cultura condivisa; ciò che importa è che, laddove esistono, gli individui che vi sono soggetti, specialmente se sono inclini al calcolo razionale costi-benefici, potranno tipicamente provare un *conflitto* fra ciò che farebbero se gli fosse permesso massimizzare la propria utilità, e ciò che la «società» o il codice etico in cui si identificano si aspetta che facciano.

<sup>4</sup> Cioè, istituzioni che detengono *potere*, e certamente *autorità*, in senso weberiano.

<sup>5</sup> So bene che la posizione che presento qui può essere facilmente bollata come socialista, paternalista, autoritaria, dirigista, burocratico-interventista, o come qualcosa ugualmente di sapore *retro*. Mi rendo anche conto che molte altre posizioni, pur non volendo essere omologate a quelle degli economisti, non gradirebbero affatto di essere viste nei termini summenzionati. La spiacevole verità, tuttavia, è che non si può stare da tutte e due le parti, e che perfino una economia mista non può essere fondata su concetti confusi. In ultima analisi, si può avere o una teoria contrattuale o una teoria istituzionale dell'ordine sociale, ma non entrambe contemporaneamente. Ammorbidire l'istituzionalismo rimodellando le istituzioni in termini contrattuali o nascondendo la dura faccia dello stato di natura dietro gli assunti cosmetici dell'innata lungimiranza o benevolenza degli esseri umani, o del potenziale civilizzatore dei corsi di «etica degli affari» impartiti nelle *business school*, ci può far sentire meglio ma solo a prezzo di confondere la questione.

## 2. Vincoli benefici: alcuni esempi

I vincoli economicamente benefici sono di molti tipi, e non pretendo di avere uno schema concettuale per farveli rientrare tutti. Per il momento, non posso far altro che offrire un certo numero di *esempi* – nella maggior parte dei quali mi sono imbattuto nelle mie ricerche sulle relazioni industriali e il cambiamento industriale in alcuni paesi occidentali<sup>6</sup>. Questi esempi possono costituire un punto di partenza per l'esplorazione di alcune implicazioni teoriche e pratiche del mio argomento generale: che i vincoli sociali all'azione economica razionale possono essere economicamente vantaggiosi.

### 2.1. *Le pressioni economiche e le tentazioni controproducenti del breve termine*

Di solito gli imprenditori, se si dà loro una scelta a parità di condizioni, preferiscono pagare salari bassi anziché alti; vogliono avere un facile accesso ai mercati del lavoro esterni per assumere e licenziare lavoratori, piuttosto che essere costretti da regole e protezioni dell'impiego; e gradiscono prendere le loro decisioni unilateralmente, senza dover informare i loro dipendenti o doverli consultare e condividere con loro poteri decisionali. Allo stesso tempo, gli imprenditori si rendono spesso conto che pagare i lavoratori al di sopra del «tasso corrente», occuparli in impieghi a lungo termine, e dar loro opportunità di partecipazione può migliorare il rendimento sia dei lavoratori che dell'impresa nel suo complesso. Tuttavia, l'offerta volontaria da parte degli imprenditori di «salari di efficienza», certezza d'impiego e compartecipazione della forza lavoro è limitata dalle pressioni di tipo opposto sulla gestione, che spingono al taglio dei costi, alla «flessibilità», e all'insistenza sulle «prerogative manageriali» che permettono una rapida risposta a condizioni economiche in veloce mutamento. In particolare, circostanze economiche di breve periodo, tipicamente, creano delle tentazioni per gli imprenditori a defezionare dagli accordi vantaggiosi a lungo termine, anche se solo temporaneamente, finché una crisi immediata non sia stata risolta.

<sup>6</sup> Alcuni sono riportati in Streeck (1992), in particolar modo nei capitoli 1, 5 e 6.

Le defezioni degli imprenditori, per quanto temporanee, verso una sorta di minimo di mercato e di gerarchia nella relazione di impiego (Streeck, 1992, pp. 1 ss.), possono essere altamente controproducenti. I tagli salariali possono avere conseguenze devastanti per il morale dei lavoratori proprio in quelle imprese che si sono precedentemente avvalse del «coinvolgimento» operaio attraverso regimi di alti salari. Licenziare lavoratori a cui era stato informalmente promesso un impiego sicuro limita, probabilmente in maniera severa, i risultati benefici derivanti dall'estendere la promessa medesima al resto della forza lavoro. E un regime di partecipazione che è stato aggirato una volta da un datore di lavoro, in una situazione di emergenza, può non riguadagnare mai più la sua credibilità, inducendo i lavoratori a rifiutare da quel momento in poi il loro impegno partecipativo. Un solo caso di defezione può così mandare in fumo tutto l'investimento precedente nella «efficienza X» (Leibenstein, 1987) derivata da salari alti, impiego sicuro e partecipazione dei lavoratori. In effetti, è probabile che la mera *possibilità* di defezione, contenuta per definizione in *qualunque* accordo volontario, riduca gli effetti comportamentali sui lavoratori perfino del regime lavorativo meglio orientato e strutturato per raggiungere l'«efficienza X».

Al contrario, gli imprenditori che non hanno la libertà di abbandonare unilateralmente salari alti, contratti di impiego a lungo termine e partecipazione aziendale dei lavoratori possono godere dei benefici che questi elementi producono in modo più prevedibile e, anche, più consistente. Quei lavoratori che sono sicuri che i loro diritti di partecipazione continueranno ad esistere quando la contropartita dei sacrifici che sono loro richiesti potrà essere redistribuita, oppure quando, nei momenti più difficili, le perdite dovranno essere allocate, saranno probabilmente disponibili ad adottare una prospettiva a lungo termine e ad estendere il «credito» verso il loro datore di lavoro più di quanto non possano esserlo quei lavoratori che non sono sicuri di quanto potrà durare la loro partecipazione. Allo stesso modo, quei lavoratori la cui sicurezza d'impiego non dipende soltanto dalla buona volontà del loro datore di lavoro – cioè, è basata su regole di protezione del posto di lavoro o, come in Giappone, in una cultura condivisa abbastanza forte e vincolante da mettere a freno l'unilateralismo manageriale – tenderanno ad identificarsi di più con l'impresa come comunità di destino e a ritenere che sia nel loro interesse il contribuire

alla sua prosperità. E quei lavoratori i cui salari non siano determinati da una stretta misurazione del rendimento effettivo si sentiranno meno pressati ad assumere un atteggiamento strettamente orientato al calcolo strumentale nei confronti del loro lavoro. Gli imprenditori, cioè, che sono *costretti* ad adottare una politica del lavoro volta all'aumento della produttività – che sono forzati a operare su un *livello di salario generale alto* in presenza di un accordo salariale vincolante, negoziato per un'intera economia o settore industriale; in presenza di strette *regole di protezione dell'impiego*; e in presenza di diritti dei lavoratori alla *democrazia industriale e alla co-determinazione* di natura costituzionale o quasi-costituzionale – possono trovare che è nel *loro interesse economico* essere così vincolati, poiché ciò li mette al riparo dalle tentazioni di cercare sollievo temporaneo in defezioni che si riveleranno costose nel lungo periodo, il che aumenta la credibilità della loro politica del lavoro, e a sua volta ne migliora l'efficacia.

## 2.2. *I limiti economici della prudenza interessata e della benevolenza volontaria*

Benché la fiducia possa migliorare ampiamente il rendimento sia dei mercati che delle gerarchie, non la si può esigere ed estendere *puramente* in ragione delle sue conseguenze economiche vantaggiose. La fiducia è la credenza che un'altra parte continuerà ad aderire a regole di reciprocità o «equità» anche in circostanze in cui potrebbe essere vantaggioso defezionare. Una tale credenza sarà a dir bene debole laddove si ritenga che l'altrui rispetto della propria fiducia sia basato solo sull'interesse personale. Invece, «puoi aver fiducia in me perché è nel mio interesse essere equo con te» sarà molto probabilmente inteso semplicemente come un annunciare che, qualora il comportamento ispirato dalla fiducia di quella parte cessasse di dare profitto, quel comportamento cesserà a sua volta di aver luogo. La *mancaza di fiducia* che ne risulta è mitigata, ma non certo superata, se la parte in questione si è fatta conoscere come *un attore prudente* interessato a relazioni a lungo termine e capace di tenere conto del valore della «buona volontà» di altre controparti; infatti, la possibilità che un cambiamento nei suoi benefici attesi lo induca a tradire la fiducia rimane in teoria inalterata.

I vincoli sociali al comportamento razionale possono rinforzare la fiducia, e quindi facilitare il perseguimento razionale degli obiettivi economici, rassicurando controparti potenzialmente sospettose che ci si può aspettare un impegno continuativo alla reciprocità, a dispetto di cambiamenti di circostanze. Un'informazione credibile sul fatto che l'altra parte ha ragioni non economiche, *in aggiunta a* ragioni economiche, per non defezionare accelera e consolida la crescita di relazioni fiduciarie. Tali ragioni possono consistere in impegni morali sostenuti culturalmente che precludono o inibiscono il comportamento opportunistico. O possono consistere in regole impersonali, in ispecie il diritto formale, che forniscano sanzioni sufficientemente forti per rendere altamente improbabile o concretamente impossibile il ritiro opportunistico da obbligazioni reciproche. Sia i valori culturali che sono propri delle tradizioni e sono fatti rispettare attraverso le relazioni dei gruppi informali, sia il diritto formale promulgato e applicato dai pubblici poteri sono vincoli sociali in senso durkheimiano che, contenendo l'azione razionale interessata entro limiti determinati socialmente, la rendono più efficace.

Nelle società occidentali moderne viviamo in una situazione in cui si crede alla buona volontà dell'altro solamente a proprio rischio; in cui la disapprovazione sociale per la mancanza di sofisticazione del «gonzo» tende ad essere quasi tanto forte quanto quella per l'opportunismo di chi ne ha tradito la buona fede; e in cui il «sano scetticismo» circa il valore concreto della morale professata dagli altri ha quasi lo statuto di norma sociale. In questa situazione, i vincoli formalmente istituzionalizzati sono diventati la difesa più importante contro l'erosione della fiducia. Ciò sembra particolarmente vero laddove la fiducia deve fare la sua comparsa fra attori che hanno un potere disuguale, come fra datori di lavoro e lavoratori. È tipico che i datori di lavoro che invocano la loro adesione alle norme come una ragione per cui i lavoratori dovrebbero aver fiducia in loro siano sospettati di paternalismo, mentre i lavoratori che rifiutano di essere sospettosi siano sospettati di essere poco saggi. Perciò, nella misura in cui le economie occidentali non possono essere comunità di imprese integrate normativamente sull'esempio del modello giapponese, il meccanismo più adatto per generare una fiducia economicamente vantaggiosa può essere costituito da relazioni industriali pluraliste con diritti certi di contrattazione collettiva e, persino meglio, con co-determinazione – cioè, con

vincoli fortemente istituzionalizzati all'unilateralismo dei datori di lavoro<sup>7</sup>.

### 2.3. *La subottimalità della eccessiva possibilità di scelta e la produttività delle obbligazioni imposte*

La trasformazione per via politica delle pratiche che aumentano la produttività del lavoro da tecniche manageriali a diritti dei lavoratori, e quindi a vincoli sul *management*, può spingere il *management* medesimo a inventare altre tecniche che mettano le imprese in grado di continuare ad operare con successo al mutare delle condizioni esterne. Precludendo certe opzioni strategiche ai datori di lavoro, l'imposizione di un livello istituzionalizzato di standard sociali obbligatori in una determinata economia può mettere in moto un processo di *apprendimento manageriale* che può portare con successo a ristrutturazioni aziendali corrispondenti a una *ridefinizione delle identità delle imprese*. Un datore di lavoro a cui sia impedito permanentemente da rigidi e alti standard lavorativi di essere un produttore di massa che si basa su bassi salari, può scoprire che ciò che *realmente* vuole è essere un produttore di prodotti che competono sulla qualità, orientati verso mercati in cui il sistema sociale di produzione nel quale deve vivere, certamente più costoso, può però diventare addirittura una fonte di vantaggio concorrenziale.

I vincoli, in altri termini, possono trasformarsi in *opportunità* prima sconosciute, rendendo l'apprendimento inevitabile. Imprese a cui sia impedito di rispondere alle pressioni concorrenziali col pagamento di bassi salari, coll'impiego di manodopera meno qualificata, con il taglio dei programmi di addestramento, e con l'abolizione dei progetti di partecipazione, possono finire per rendersi conto che, per esempio, un più alto investimento in ricerca e sviluppo potrebbe consentire loro di avvicinarsi a mercati concorrenziali in cui il coinvolgimento dei lavoratori è una voce nell'attivo anziché nel passivo, e in cui ciò che sono

<sup>7</sup> Così come sono ancorati in Germania a una legge non a caso chiamata «Costituzione del Lavoro» (*Betriebsverfassungsgesetz*). La si confronti con la pratica unilaterale americana del «sindacalismo senza sindacati» (Garbarino, 1984) e la sua capacità, comparativamente molto più bassa, di generare fiducia fra datori di lavoro e lavoratori.

obbligate a fare costituisce la base per una strategia economica di successo. Dalla comparazione delle ristrutturazioni industriali in paesi come la Germania, gli Stati Uniti e la Gran Bretagna si sono avute prove robuste che un alto livello salariale obbligatorio e una forte protezione dei posti di lavoro possono creare incentivi affinché le imprese formino e riqualifichino i lavoratori; che un regime di formazione che ha come risultato «qualifiche in eccesso» può portare a cambiamenti nell'organizzazione del lavoro verso definizioni più ampie delle mansioni e un decentramento di competenze; che simili cambiamenti possono essere resi più solidi da obblighi imposti dai sindacati affinché i datori di lavoro «umanizzino» le condizioni di lavoro, modificando il modo in cui la nuova tecnologia è impiegata nei luoghi di lavoro; che i diritti dei lavoratori alla co-determinazione sanciti per legge possono forzare i dirigenti a cercare strategie di aggiustamento che siano in grado di mobilitare il consenso dei lavoratori – e che, nel complesso, un insieme di vincoli di questo genere può spostare in modo virtuoso il profilo produttivo di un'impresa, di un'industria o di un'intera economia verso mercati più esigenti, capaci di sostenere sia alti salari che alti profitti (Streeck, 1992, cap. 6).

Se un miglior rendimento economico richiede una ridefinizione d'identità, non per questo la si cercherà, normalmente, per ragioni economiche e in maniera volontaria. Ciò, perché la scelta razionale non può in teoria giudicare fra identità alternative, ma distingue soltanto in base a preferenze prestabilite di secondo ordine (Hirschman, 1992). Quanto ai cambiamenti nel tipo di attore che si vuole essere, questi si ottengono con la socializzazione e la risocializzazione, cioè in virtù di una pressione normativa collettiva piuttosto che con la massimizzazione dell'interesse individuale. Mentre ci si aspetta che gli attori sappiano e scelgano ciò che è meglio per loro nell'identità presente, non ci si può aspettare che sappiano o cerchino di sapere cosa sarebbe meglio per loro se fossero qualcun altro, o se sarebbe nel loro interesse essere qualcun altro<sup>8</sup>. Per stimolare la creatività strategica oltre gli interessi e le strutture attuali, per degli attori razionali avere meno opzioni e meno

<sup>8</sup> Più precisamente, se la ridefinizione della loro identità gioverebbe a un *interesse esteso* ancora da scoprire che renderebbe razionale per loro avere *interessi diversi* da quelli che hanno ora.

scelta può essere meglio che averne di più, se le opzioni precluse sono rimedi di breve periodo in presenza di preferenze di secondo ordine *immutate*<sup>9</sup>. Gli obblighi sociali che costringono e limitano le scelte, come un alto livello di standard generali di lavoro, possono essere benefici dal punto di vista economico perché possono proteggere gli attori razionali dal perdere tempo e risorse nell'esplorazione di opzioni subottimali, e li forzano a concentrare i loro sforzi nell'uso redditizio di alternative potenzialmente più produttive.

Senza vincoli sociali, piuttosto che imbarcarsi in una ricerca incerta di nuove strutture e strategie, gli attori cercheranno probabilmente qualche strada per difendere quelle attuali. I vincoli sociali che precludono tale possibilità non sono di solito benvenuti, anche se possono dischiudere opportunità economiche nuove e più profittevoli. La co-determinazione tedesca, per esempio, la cui influenza economicamente positiva sulla gestione delle imprese è ormai ampiamente riconosciuta, dovette essere introdotta ed estesa contro la resistenza degli imprenditori, confermando che un intervento d'autorità può essere necessario anche quando il suo esito potrebbe logicamente essere stato adottato in maniera volontaria da attori economici razionali nel loro interesse. Ciò vale pure per un'istituzione come il regime di formazione professionale tedesco, in cui le tentazioni, controproducenti per l'interesse dei datori di lavoro, di limitare i loro sforzi alla creazione di qualificazioni strettamente legate alle esigenze specifiche di ciascuna azienda, sono tenute sotto controllo da una serie di agenzie di regolamentazione e tutela, che fanno sì che gli imprenditori si comportino come ci si potrebbe immaginare che dovrebbero volere agire nel perseguimento di un vantaggio concorrenziale.

#### 2.4. *I limiti della contabilità razionale e i costi dell'eccessiva razionalità*

Il rendimento economico può richiedere che i produttori non siano eccessivamente calcolatori, «economistici», o «iper-razionali» – cioè che il loro comportamento non sia esclusivamente

<sup>9</sup> Detto altrimenti, gli attori possono stare peggio avendo più opzioni a loro disposizione. Per un argomento simile, si vedano Herrnstein e Prelec (1991).

motivato da obiettivi economico-razionali<sup>10</sup>. Gli attori economici che sono troppo «fissati» col «far soldi» possono finire col fare meno soldi dei loro concorrenti meno razionali economicamente; l'«avidità», si osserva spesso, «non basta». La ragione sembra essere che i mercati, spesso, valutano aspetti dei prodotti e dei servizi la cui fornitura non è facilmente motivata da considerazioni economicamente razionali, ossia che richiedono *input* nella produzione che una contabilità razionale sarebbe incline a giudicare eccessivi o «futili». È probabile, perciò, che *input* simili siano introdotti se resi obbligatori socialmente o culturalmente<sup>11</sup>.

Il comportamento non-razionale normativamente guidato sembra essere particolarmente vantaggioso quando si venga a *decisioni di investimento*. Gli individui che investono in conoscenza per aumentare la loro capacità di guadagno nel mercato del lavoro, limitando razionalmente i loro sforzi all'apprendimento di cosa tornerà loro «utile», tendono ad apprendere meno, e spesso di conseguenza a guadagnare meno, di quegli individui che invece apprendono per ragioni diverse da quelle economiche – perché si identificano col loro insegnante o perché sono stati socializzati a una cultura dell'apprendimento. In maniera simile, le imprese che devono scegliere se formare o meno i loro lavoratori, e formano solo nella misura in cui ciò «ha senso» per loro sul piano economico immediato, tendono a formare meno di quanto dovrebbero nel loro interesse razionale, per via delle difficoltà di calcolare con qualche grado di certezza i costi e i benefici della formazione, specialmente sul posto di lavoro e nel processo di produzione (Streeck, 1992, cap. 1). Si noti che la formazione sul posto di lavoro, pur essendo senza dubbio economicamente vantaggiosa, prospera solo laddove è svincolata

<sup>10</sup> È interessante notare, in via incidentale, che questo principio è ampiamente riconosciuto per quanto riguarda i lavoratori dipendenti, ma molto meno in riferimento ai managers, agli investitori di capitali, o alle organizzazioni imprenditoriali.

<sup>11</sup> Nel suo studio etnografico comparativo del *management* inglese e tedesco, Peter Lawrence nota che, «forse paradossalmente, le idee tedesche di *Technik* hanno condizionato l'approccio ai profitti, infatti: *tale approccio è stato insieme meno ossessivo ma più proficuo*. Le imprese tedesche mostrano un'implicita padronanza del fatto che *i profitti non sono perseguiti direttamente*. [...] Le imprese non fanno soldi, solamente la zecca li fa; le imprese fanno beni e servizi e se la gente vuole comprarli, *i profitti seguono*. Nell'esperienza dell'autore, nelle imprese tedesche c'è molta meno ossessione per i vari indici di rendimento e di profittabilità. [...] L'ossessione imprenditoriale tedesca è per i prodotti. Il loro design, la loro costruzione, la loro qualità...» (1980, p. 187; corsivi miei).

dal calcolo economico-razionale a breve da un regime di formazione socialmente o legalmente obbligatorio.

Più in generale, laddove si permette ai contabili, come rappresentanti della razionalità economica, di applicare alle decisioni di investimento calcoli razionali sul ritorno degli investimenti medesimi, in campi che vanno dalla formazione dei lavoratori all'acquisizione di nuove tecnologie, spesso l'investimento non raggiunge l'ottimo economico. Ciò avviene in particolare nelle situazioni in cui un alto rendimento economico richiede *capacità ridondanti*, cioè risorse per una produzione aggiuntiva da tenere in serbo per far fronte a circostanze future al momento sconosciute. Un esempio è un regime di formazione professionale di ampia base, come quello tedesco, che genera capacità individuali, inclusa la capacità di acquisire maggiori capacità, decisamente superiori alle necessità attuali. Le capacità aggiuntive rendono possibile un'organizzazione del lavoro in grado di ristrutturarsi flessibilmente in risposta a condizioni ambientali in rapido cambiamento e altamente incerte. Questa possibilità, che tende ad essere costosa da creare, e il cui contributo produttivo è difficile da misurare direttamente – poiché contribuisce solo indirettamente alla produzione e rimane inutilizzata per la maggior parte del tempo – corre sempre il pericolo di essere razionalizzata ed eliminata sotto le pressioni volte a una contabilità dettagliata dei costi, anche se poi una simile razionalizzazione può togliere all'organizzazione capacità cruciali di aggiustamento flessibile.

Benché i costi e i ricavi di capacità ridondanti siano particolarmente difficili da stabilire, il principio resta valido anche per fattori di produzione meno intangibili e meno «inutili». Dati i requisiti del calcolo razionale, è probabile che l'investimento produttivo determinato esclusivamente dal suo ricavo prevedibile sia un sottoinvestimento. Che le decisioni di investimento possano essere, in questo senso, eccessivamente razionali, e perciò subottimali, è coerente con la posizione secondo cui i principi razionali non sono da soli sufficienti a informare il comportamento organizzativo o, per lo stesso motivo, il comportamento sociale in generale. Come è stato messo in rilievo dalla scuola neo-istituzionalista della teoria dell'organizzazione (Powell, Di Maggio, 1991), le organizzazioni dipendono dall'imitazione, dalle norme sociali e dai requisiti legali per «chiudere» le proprie strutture – cioè, dalla socializzazione a una cultura. Affidarsi alla contabilità razionale per la condotta delle decisioni

di investimento è solo una possibile soluzione cultural-istituzionale, con il relevantissimo svantaggio che una cultura del calcolo razionale, quale quella che prevale nelle imprese inglesi, può avere meno successo economico e meno competitività sul piano internazionale di quella, ad esempio, di una cultura di perfezionismo tecnologico, come in Germania (Lawrence, 1980) o in Giappone, dove certi investimenti sono obbligatori socialmente o legalmente e in questo modo protetti dall'economicismo e da un'eccessiva razionalità.

### 3. Economia e società

Nel sottolineare le limitazioni del volontarismo razionale quale base del rendimento economico, il concetto di vincolo benefico postula l'indispensabilità per l'economia di essere circondata da una società bene integrata – cioè, una società che ha il potere di far dipendere le libertà economiche dall'adempimento di obblighi sociali – e la necessità che il non-economico controlli l'economico, *per il bene non solo dell'uno ma anche dell'altro*. Ciò implica una visione del radicamento (*embeddedness*) dell'economia nella società che differisce profondamente dai modelli sociologici correnti (si veda per esempio, Granovetter, 1985), per il fatto che la struttura sociale è concepita come molto di più di un mero lubrificante della condotta efficiente delle transazioni economiche, mettendo in grado gli individui di fare meglio e più velocemente qualunque cosa vogliano fare razionalmente nel perseguimento degli interessi che essi stessi si pongono. Anche se non vi sono ragioni per negare che il radicamento sociale dell'economia possa assolvere a questa funzione, il contributo fondamentale della struttura sociale all'azione economica è quello di *imporre ad essa dei limiti*.

Una prospettiva di questo tipo risale a Durkheim (1984 [1893]), la cui immagine dell'economia-nella-società è informata al suo principio sociologico di base secondo cui una società è buona quando è capace di disciplinare il perseguimento dei vantaggi egoistici da parte dei suoi membri. Un'economia, allora, dipendendo dalla coesione sociale, può essere una buona economia solo nella misura in cui è radicata in una buona società, e può diminuire nel suo rendimento se la società che la circonda consente ai suoi attori razionali di diventare troppo razionali – per esempio, consente di defezionare da relazioni di

reciprocità a lungo termine per vantaggi di breve periodo; di far dipendere il comportamento fiduciario dalla sua resa economica; o di evitare l'incertezza richiedendo il calcolo esatto dei ricavi degli investimenti invece di sottomettersi ad aspettative culturali. La spiacevole implicazione di tutto ciò, che è del tutto inseparabile dalla nozione di vincolo benefico, è che gli attori razionali non possono essere sempre i migliori giudici di cosa è nel loro interesse razionale; che essi possono aver bisogno di essere governati per proteggersi da sé stessi; e che possono dover essere costretti a fare ciò che è bene per loro.

Vincolo benefico, dunque, è un *concetto dialettico* che suggerisce una relazione di *cooperazione conflittuale* fra l'economico e il sociale, che esclude qualunque armonia duratura tra i due poli, e che accoglie una possibilità permanente di decadimento patologico in entrambi. Le strutture sociali che sono modellate per sostenere l'azione economico-volontaristico-razionale tendono a sostenerla meno delle strutture sociali che difendono la loro propria logica non-volontaristica sottomettendo l'azione economica ad obbligazioni sociali collettive. Ciononostante, l'azione economica che si muove nel perseguimento dell'interesse individuale porterà sempre a un indebolimento della coesione sociale, e, nella misura in cui ha successo nel liberarsi dai vincoli sociali, indebolirà a sua volta il proprio successo economico. La nozione di vincolo benefico riprende, oltre a Durkheim, la proposizione centrale di Polanyi (1957 [1944]) secondo cui un libero mercato autoregolantesi che rende il perseguimento razionale del guadagno economico la sola massima dell'azione sociale distruggerà in ultimo le proprie condizioni umane, sociali e naturali di esistenza. In entrambe le teorie, l'individualismo razionale è descritto non solo come socialmente distruttivo, ma come intrinsecamente autodistruttivo e *incapace di raggiungere financo i più ristretti obiettivi economici a meno di non essere adeguatamente imbrigliato da assetti sociali non-economici*.

Piuttosto che un reticolo di legami deboli che facilitino benevolmente lo scambio economico<sup>12</sup>, ciò suggerisce un'immagine più complessa del radicamento dell'economico nel sociale. Nella metafora che preferisco, l'economico è socialmente

<sup>12</sup> E che può propriamente essere presentato, in forma esplicita o implicita, come debitore della sua origine al desiderio di attori economici prudenti di ridurre i loro «costi di transazione» (Williamson, Ouchi, 1981).

radicato, *nel senso di contenuto e costretto*, come un plasma caldo in un reattore di fusione – dove è reso *produttivo* dall'essere *premuto insieme e tenuto al suo posto* da forti forze contrarie. Se queste ultime cedono, ossia se il contenimento diventa troppo debole, il plasma si disintegra e cessa di produrre energia. In effetti, vorrei poter dire che se la pressione costrittiva perde forza, l'intero apparato, economia e società, salta in pezzi. Mi rendo conto, tuttavia, che la metafora non è in grado di rendere adeguatamente il modello di ciò che si potrebbe chiamare «effetto Polanyi» poiché, purtroppo, i reattori di fissione si rifiutano di esplodere.

Tra l'altro, prendere sul serio l'idea del *primato della società sulla sua economia* può indurre a ripensare le ragioni del crollo del comunismo. Le idee correnti indicano che il comunismo è caduto perché ha impedito alla gente di perseguire razionalmente il vantaggio economico individuale, nel nome di obiettivi sociali come la bassa differenziazione dei redditi e l'alta sicurezza sociale. Ma, anche se è vero che il modello comunista di società non aveva mercati, è *parimenti vero che non aveva cittadinanza*. Nelle società occidentali, come è stato messo in luce da Marshall (1964) e da altri, la cittadinanza «distorce» i mercati a favore della partecipazione politica e dell'eguaglianza materiale, contenendo l'ambito e gli effetti dell'azione economica razionale guidata dall'interesse individuale entro confini definiti da valori sociali. Come sistema di diritti di status generati politicamente e di obblighi che precedono e sono esclusi dagli scambi volontari di mercato, la cittadinanza impone condizioni sociali all'azione economico-razionale che la legittimino socialmente<sup>13</sup>. Dando luogo a una politica interventista, la cittadinanza rende anche possibile che le società si proteggano da almeno alcune delle alterazioni provocate da mercati autoregolantisi, per il fatto che le salvaguarda dalle tentazioni economiciste di modellare le proprie strutture in dipendenza da una monocultura razionalista che sottovaluta le condizioni non-razionali dell'azione economica e sociale. Consentendo l'espressione di una *logica politica di integrazione sociale* che equilibra e, se necessario, elimina la logica alternativa dell'efficienza economica, la cittadinanza pro-

<sup>13</sup> Si veda, per esempio, la famosa descrizione che fa Marshall della cittadinanza come «un unico status uniforme» che pone «le fondamenta dell'eguaglianza su cui può edificarsi la struttura dell'ineguaglianza» (1964, 87).

tegge non solo la coesione della società, ma anche, e allo stesso tempo, sostiene il funzionamento della sua economia.

In Occidente, in altre parole, il pluralismo tra sfere istituzionali, così come è incapsulato nella cittadinanza, sostiene l'economia racchiudendola in un quadro istituzionale che le impedisce di assorbire e dominare la società che la circonda. Nelle società comuniste non esisteva tale possibilità di *opposizione ricostruttiva* delle norme sociali rispetto alla razionalità economica. Benché il comunismo non avesse mercati, aveva in comune con il capitalismo non ricostruito il fatto che subordinava l'ordine sociale interamente a obiettivi economico-razionali – determinato, anziché da un cieco aggregato di attori individualmente razionali, da una burocrazia pianificatrice centrale ugualmente cieca. In particolare, la cittadinanza era sospesa per consentire la fornitura di integrazione sociale, non in opposizione all'azione economico-razionale, ma come suo risultato pianificato. Privati di una base istituzionale per una rappresentanza politica indipendente, i valori sociali del comunismo vennero, nella pratica quotidiana del comunismo «così come è stato», assorbiti in un ordine monoliticamente razionalizzato che, in mancanza di sfide da parte di strutture istituzionali indipendenti che ponessero limiti al suo operato, era condannato a diventare al contempo irrazionale e socialmente distruttivo.

Come il «mercato autoregolantesi» di Polanyi, l'onnipotente economia-cum-stato leninista era svincolata da istituzioni sociali in grado di rappresentare una logica diversa da quella dell'accumulazione economica – si veda, per esempio, la facilità con cui le burocrazie comuniste furono capaci di calpestare le preoccupazioni ambientali o le norme sanitarie e di sicurezza sui posti di lavoro in nome degli incrementi di produzione. È vero che l'accumulazione comunista era guidata dalla *razionalità burocratica* laddove l'accumulazione capitalista è governata dalla *razionalità di mercato*. Ma la differenza realmente importante, e la ragione per la superiorità in ultimo del capitalismo, può non essere stata l'assenza di incentivi di mercato nelle economie comuniste, quanto il fatto che la *società* comunista era organizzata in maniera troppo monisticamente razionale per potere produrre vincoli all'attività economica economicamente benefici, e con ciò proteggere e soddisfare l'offerta sociale di fiducia, buona fede, obblighi a lungo termine, «etica del lavoro», e autorità legittima necessaria al rendimento economico. Come ha mostrato Reinhard Bendix nella sua analisi del management

industriale nella Germania Est dopo il 1949 (Bendix, 1956), non solo i mercati, ma anche le burocrazie hanno bisogno della cittadinanza per prevenire un'eccessiva e patologica estensione della razionalità strumentale nella sfera cruciale delle relazioni sociali – cioè, come una condizione per il loro funzionamento efficiente. Il comunismo può aver avuto una cattiva economia, non tanto perché non aveva il mercato, ma perché avendo sacrificato la cittadinanza alla razionalità strumentale si trovò gravato di una *cattiva società incapace di sostenere una buona economia*.

Il capitalismo, in confronto, essendo stato incapace finora – certamente non per mancanza di tentativi – di disporre a suo piacimento della cittadinanza e dei valori sociali non dominati dall'economia che in essa si esprimono, ha prosperato, non perché dà campo libero all'individualismo razionale, ma perché, e solo nella misura in cui, ha sviluppato o mantenuto storicamente l'abilità di contenere tale individualismo entro una comunità sociale politicamente ricostruita o culturalmente ereditata. Da ciò sembra conseguire che un miglior rendimento economico delle società post-comuniste richiederebbe di più che la semplice rimozione dei vincoli istituzionali agli individui che ricercano il proprio vantaggio, e di più che la creazione di un mercato «libero» e privo di ostacoli istituzionali. La costruzione di vincoli sociali al comportamento economico razionale, in particolare l'introduzione della cittadinanza quale contesto che limiti il «libero funzionamento delle forze di mercato», sembrerebbe essere tanto importante quanto la formazione del mercato per il rendimento economico dei paesi post-comunisti, e potrebbe diventarlo sempre di più col passare del tempo.

Nel resto di questo lavoro toccherò alcune implicazioni piuttosto intrigate della nozione di vincolo benefico. Se, per funzionare bene, un'economia richiede vincoli sociali all'esercizio della razionalità economica, le istituzioni sociali di cui ha bisogno non possono essere create o sostenute principalmente per fini economici, nel perseguimento di una logica di efficienza, ma si devono legittimare come elementi di una buona società. (Messo altrimenti, sembrerebbe che esse possano essere funzionali solo nella misura in cui le loro funzioni primarie *non* sono economiche, o le loro funzioni economiche sono inintenzionali.) Inoltre, per complicare ulteriormente le cose, è ovvio che non tutti i vincoli sociali all'azione economica razionale sono ugualmente benefici economicamente; alcuni, anzi, possono avere

effetti contrari. Tuttavia, dato che i vincoli vantaggiosi non sono, e non possono essere, concepiti per fini economici, sia la teoria che l'azione politica devono affrontare il problema fondamentale di come distinguere i vincoli benefici da quelli che non lo sono, e di come venire a capo delle incertezze di questa distinzione.

#### 4. La funzionalità di ciò che non è funzionale

Sebbene un'economia possa dare un buon rendimento solo entro un ordine sociale integrato, un ordine sociale non può essere integrato allo scopo di ottenere un buon rendimento economico. Questo è un altro modo di dire, con Max Weber (1978, pp. 31, 213, *passim*), che non può esistere alcuna legittimità puramente razionale-strumentale (*zweckrational*). Un ordine sociale che non è basato su principi che siano sufficientemente diversi, e persino contrari, a quelli che governano la sua economia sarà incapace di contenere e quindi di sostenere quella economia; piuttosto, sarà gradualmente decomposto da essa. La razionalità economica, a sua volta, se le è consentito decomporre la società in cui è inserita, si taglia le gambe da sola.

Le istituzioni sociali che sono tenute a sostenere l'azione economica razionale governandola devono avere una *raison d'être* diversa dalla mera efficienza economica. Vincoli sociali all'azione economica che fossero giustificati in base all'aiuto che darebbero alla massimizzazione di obiettivi che gli individui percepiscono come vantaggiosi, non potrebbero essere difesi contro individui che rifiutano di percepire la natura di tali vantaggi. Per esempio, se gli individui preferiscono gratificazioni di breve periodo anziché di lungo periodo, i vincoli che li forzano a rinunciare ai primi in favore dei secondi non gli possono essere «venduti» come qualcosa che fa aumentare il rendimento economico: a meno che e finché le loro preferenze non siano state risocializzate in risposta ai vincoli, essi possono sempre giustamente insistere che, *per loro stessi* almeno, chiaramente il rendimento non è migliorato. Nonostante che possano essere legittimati da obiettivi distributivi o di benessere generale, i vincoli sono sociali e politici per natura, anche se, come effetto collaterale, il loro perseguimento può dar luogo, in assoluto o progressivamente, a più alti *output* economici. In questo come in altri casi, il contributo delle istituzioni sociali al rendimento

economico non è intenzionale e manifesto, ma inintenzionale e latente.

In effetti, e sicuramente nella maggior parte dei nostri esempi, i vincoli sociali alla razionalità economica, benefici o meno che siano, sono creati per ragioni non-economiche – cioè per ragioni politiche o morali. È sempre possibile la rimozione dei vincoli per fini economici (*deregulation*), per quanto tale pratica, se eccessiva, sia autolesionista, l'imposizione di vincoli non può invece essere motivata su basi economiche, anche se può poi avere effetti economicamente benefici; se tale imposizione fosse motivata come tentativo di sostenere *direttamente invece che dialetticamente* il rendimento economico, ciò la renderebbe meno efficace di quanto potrebbe essere. Ne conseguono alcune scomode implicazioni: non solo le funzioni economiche benefiche delle istituzioni sociali non possono essere facilmente poste come obiettivi diretti quando si costruiscono le istituzioni, ma è anche difficile sapere in anticipo se un'istituzione sociale sarà o meno produttiva economicamente. Ciò è vero in almeno tre sensi:

1) come si è detto, spesso importanti benefici economici maturano come *conseguenze inintenzionali* di assetti istituzionali creati per ragioni non-economiche. Un esempio è la protezione legale delle imprese artigianali in Germania alla fine del diciannovesimo secolo, che aiutò a preservare il sistema di apprendistato e gli consentì di svilupparsi in un modo che, in seguito, specialmente dopo la seconda guerra mondiale, avrebbe contribuito grandemente alla competitività economica tedesca. A quel tempo, i vincoli legali alla *Gewerbefreiheit* (libertà di intrapresa e commercio) che salvarono l'economia artigiana furono attaccati dai liberali e dagli economisti; vennero visti come una distorsione politica, dei mercati e della libera concorrenza, che avrebbe avuto la conseguenza di sacrificare la modernizzazione dell'economia tedesca all'obiettivo politico di creare una base affidabile di sostegno ai partiti conservatori.

2) Gli assetti sociali che possono essere economicamente irrilevanti o controproducenti in certe condizioni *possono poi rivelarsi inaspettatamente benefici al cambiare delle condizioni*. Negli anni Sessanta, si deplorava ampiamente la predominanza delle piccole imprese familiari artigiane nell'Italia settentrionale, ritenendolo un segno di arretratezza economica. Quando negli anni Settanta e Ottanta cambiò l'ambiente tecnologico e di mercato, in favore dei produttori flessibili di beni semi-standar-

dizzati di alta qualità, l'inserimento dell'economia della Terza Italia in densi legami familiari e in reti locali di partiti, sindacati e associazioni imprenditoriali venne visto come una causa fondamentale dell'impressionante e improvviso rendimento concorrenziale della regione sui mercati nazionali e internazionali. È difficile credere che qualcuna di quelle strutture sociali che si scoprono essere economicamente vantaggiose si fosse originariamente formata per scopi economici; la solidarietà fra membri del partito comunista nelle varie e interconnesse sfere della società civile di Bologna non si basava su un desiderio condiviso di diventare ricchi. La prosperità è arrivata come *effetto secondario* di un sistema sociale che veniva a trovarsi bene allineato con le opportunità e i requisiti economici di un periodo specifico. Non c'è alcuna garanzia, tuttavia, che sarà sempre così; dato che le condizioni cambiano di continuo, la congiuntura favorevole per la struttura sociale della Terza Italia potrebbe anche scomparire, e la durata della prosperità dipendere dalla scoperta di una diversa logica non-economica come base di un diverso accordo sociale che pure possa sostenere il rendimento economico.

3) Quando vengono imposti per la prima volta, i vincoli sociali all'azione economica possono sembrare solo economicamente soffocanti, e *ci può volere del tempo* affinché gli attori razionali scoprano le opportunità economiche che tali vincoli comportano. Trasformare vincoli istituzionali in opportunità può essere, in effetti, una delle funzioni più importanti dell'imprenditorialità schumpeteriana. Generalmente, si può accreditare agli individui che ricercano il proprio vantaggio una *capacità creativa imprevedibile*, sia nel prendere le misure ai vincoli sociali aggirando o rompendo regole applicate insufficientemente, sia nell'identificare possibilità impreviste di farne uso in maniera produttiva. Alla prima, un minimo salariale alto può togliere qualcosa al rendimento concorrenziale di un'impresa o di un'economia; ma col passare del tempo può anche indurre i datori di lavoro a rendersi conto che alti salari possono portare ad alti profitti se si ridisegnano i prodotti e i processi favorendo un'alta qualità e una diversificazione del prodotto.

Una delle conclusioni che discende da quanto abbiamo detto, e che più colpisce è che, persino nella vita economica, spesso è ciò che non è funzionale ad essere più funzionale, e che invece dove tutto è funzionale, le funzioni possono essere assolte in modo meno che ottimale. Proteggere ciò che non è funzionale

dalle pressioni razionaliste verso la funzionalizzazione della società all'economia, anche se i benefici si possono al più solo immaginare, può essere la sfida più difficile oggi per le società e per gli attori, economici e non-economici, privati e pubblici. Tale sfida è difficile perché proteggere la «varietà di requisiti» di una società è in fin dei conti impossibile con un fondamento razionalista, per quanto illuminato e prudente sul lungo periodo, dato che alcuni dei contributi sociali più importanti al rendimento economico possono essere accertati solo *ex post*<sup>14</sup>. La conservazione di una resistenza pre-economica ai dettami dell'economia richiede una tolleranza pre-economica e pre-razionale degli obiettivi sociali che, *al meglio della conoscenza disponibile*, possono avere conseguenze economiche negative o incerte o del tutto ininfluenti. Tale tolleranza, laddove non è prescritta dal rispetto religioso del «sacro», deve essere resa politicamente costituzionale, cioè deve essere assicurata da forze indipendenti, quali una politica o una cultura che rifiutino di essere usati per il perseguimento della razionalità economica. Proprio come gli individui, le società moderne hanno bisogno di protezione dalla iperrazionalità: i primi tramite vincoli sociali, le seconde tramite un pluralismo garantito costituzionalmente.

## 5. Politiche e politica

Un ordine sociale ben integrato capace di sostenere un'economia ben funzionante può essere ereditato dalla tradizione, o costruito per via politica, o tutte e due le cose insieme. In teoria, sembra che sia le istituzioni tradizionali che quelle costruite politicamente siano capaci in egual misura di imporre vincoli benefici al comportamento economico. Allo stesso tempo, il fatto che alcuni vincoli sociali possano essere economicamente vantaggiosi non esclude la possibilità che altri possano essere economicamente controproducenti. Visto che le funzioni economiche delle istituzioni sociali sono spesso latenti e inintenzionali, tanto che infatti sono di frequente contraddittorie e «dialettiche», distinguere i vincoli produttivi da quelli controproducenti in anticipo può risultare spesso difficile o impossibile.

<sup>14</sup> Come mi ha segnalato Eva Pichler, ciò corrisponde a una logica hayekiana di protezione delle istituzioni collettive non di mercato dall'essere dissolte dai mercati.

Le conseguenze di ciò per le politiche pubbliche, e per la teoria che cerca di informare tali politiche, sembrano essere a prima vista poco rassicuranti. In astratto, può essere interessante sapere che spesso un buon rendimento economico è una conseguenza inintenzionale di un ordine sociale sostenuto per ragioni non-economiche o «contro-economiche», e che un'eccessiva strutturazione economica degli assetti sociali può minare tale rendimento. Ma, poiché si dà il caso che *non tutte* le istituzioni sociali vincolanti siano economicamente benefiche, ciò sembra offrire poche indicazioni per l'azione pratica, specialmente a confronto con il senso di accuratezza e certezza trasmessi dall'economia tecnica. Benché sia in parte d'accordo con tutto ciò, vorrei rilevare che cogliere i possibili benefici economici di alcuni vincoli sociali, e il sottolineare la nostra limitata abilità di predire le funzioni economiche latenti delle istituzioni sociali, ha potenzialmente un grande valore pratico: le impressionanti certezze dell'economicismo funzionalista sono infatti deludenti e possono essere pericolosamente fuorvianti.

Anzitutto, che alcune istituzioni sociali migliorano il rendimento economico rifiutando di essere economicamente razionali è del tutto vero, e sapere la verità è meglio che non saperla. Il riconoscimento dei benefici economici di *alcuni* vincoli sociali immunizza contro il luogo comune secondo cui *tutti* i vincoli sono controproducenti per definizione; il che implica che è sempre una buona politica economica quella che sostituisce liberi mercati a vincoli istituzionali. Non c'è dubbio che accettare i possibili vantaggi dei vincoli sociali rende meno elegante la teoria e più complicata la pratica. Ma rende anche più veritiera la teoria e più incisiva, potenzialmente, la pratica. Invece di distruggere semplicemente la coesione sociale per eliminare le restrizioni agli scambi («collusione», «fissazione dei prezzi», «monopolio», «distorsione del mercato», ecc.), una politica economica più illuminata sa che deve affrontare un compito doppio: conservare o creare l'ordine sociale tramite vincoli istituzionali, e far buon uso dal punto di vista economico di tali vincoli impedendo loro da un lato di diventare controproducenti sul piano economico. Un esempio di questo tipo è l'imposizione, in osservanza di vincoli legali, della co-determinazione nelle imprese tedesche. Essa contribuisce in maniera importante alla cooperazione fra management e manodopera; la sua associazione con il libero commercio e una seria politica di concorrenza espone le coalizioni fra management e manodo-

pera a pressioni continue per l'efficienza e impedisce loro di servirsi della cooperazione per la ricerca di rendite comuni (Streeck, 1992, cap. 6).

Analogamente, sapere che un buon rendimento economico può incardinarsi su funzioni latenti o inintenzionali di istituzioni sociali vincolanti, e rendersi conto che può essere difficile pianificare o perfino riconoscere tali funzioni, può di per sé migliorare le politiche pubbliche. L'incertezza circa le conseguenze economiche delle istituzioni sociali non è dovuta necessariamente alla cattiva teoria, ma è un elemento essenziale e inevitabile della vita economica. È dunque fuorviante cercare di eliminarla con l'aiuto di teorie che pretendono di essere ciò che nessuna teoria può essere, ovvero un manuale per un'ingegneria istituzionale economicamente corretta. Si deve invece cercare di incorporare l'incertezza nella pratica economico-politica come una delle sue condizioni definitorie. Ciò ricollocerà al suo giusto posto il giudizio scaltro e ispirato all'esperienza e al buon senso dell'uomo d'azione, in quanto distinto dalla conoscenza di tipo deduttivo dell'esperto; e porterà a sottolineare l'importanza di capacità politiche come la tolleranza del compromesso e dell'ambiguità, la capacità di contrattazione, il senso di legittimità e di potere, e l'apprezzamento intuitivo di risorse intangibili come la buona volontà e il consenso. In misura ancora più importante, comprendere il contributo economico essenziale ma incerto delle istituzioni sociali vincolanti farà crescere la sensibilità per il valore dell'ordine sociale e della coesione in un mondo che si modernizza rapidamente. Porterà a inibire il facile ricorso alla deregolamentazione e alla mercatizzazione e a dare invece forza alle azioni volte alla conservazione della coesione sociale laddove ancora esiste e a interventi di restauro istituzionale dove necessario, invece che di ingegneria istituzionale costruttivistico-razionale.

Forse la cosa più importante di tutte è che cercare di discernere le complesse condizioni istituzionali del rendimento economico ci ricorda che la politica economica, così come è convenzionalmente definita, copre solo un piccolo spicchio dell'ampio spettro delle condizioni che sono responsabili del rendimento e della concorrenzialità di un'economia, e molto probabilmente nemmeno le più importanti. Seppure distante dall'offrire una soluzione magica, la nozione di vincolo benefico implica che ridare impulso a una economia attraverso la politica economica così come la conosciamo ha delle probabilità di

successo solo nei casi più semplici. Così come un'impresa, un'economia non è una macchina, e il suo governo, come il management, non è una scienza applicata consistente nel premere il bottone giusto. Quanto meno, una buona politica economica deve essere radicata nel quadro di una politica della famiglia, di una politica sociale e di una politica dell'educazione, dato che tutte hanno a che fare sia con la socializzazione che con la soddisfazione delle preferenze, proprio perché l'economia è radicata (*embedded*) nella società. Piuttosto che offrire meramente incentivi al comportamento razional-individuale desiderabile, una buona politica economica deve essere coinvolta nella creazione di obblighi sociali, oltre che di opportunità individuali, e nella costruzione di istituzioni, oltre che di mercati. Nella misura in cui la politica economica ha bisogno di rafforzare l'edificio sociale come condizione di rafforzamento del rendimento economico, non c'è nessuna tecnica economica che possa applicare, e non può essercene nessuna. Tuttavia, che il problema sia confuso e non ben compreso, e addirittura possa apparire così scoraggiante da desiderarne la scomparsa, non lo fa affatto sparire.

Infine, è solo dopo che si sia riconosciuta l'esistenza di vincoli sociali economicamente benefici che si possono fare sforzi sistematici per comprenderne la natura e assegnare loro uno spazio corrispondente all'importanza che hanno nell'agenda della ricerca economica e sociologica. Sebbene distinguere fra vincoli benefici e non sarà sempre difficile, per ragioni intrinseche, ciò non significa che una ricerca empirica più focalizzata non possa scoprire importanti differenze e analogie, o possa generare utili concetti analitici, tipologie, e perfino teorie. Allo stesso modo, non c'è ragione, in via di principio, per cui la teoria economica non dovrebbe cercare di sfuggire, per una volta, dalla prigione del *laissez-faire*, abbandonare la parsimonia per il realismo e includere nei modelli formali gli effetti economici di vincoli non-economici benefici – invece di trattare i vincoli come esogeni o come anomalie teoricamente irrilevanti<sup>15</sup>.

In mancanza di una teoria, emergono due conclusioni generali per quanto riguarda le relazioni fra il politico e l'economico,

<sup>15</sup> Per un tentativo interessante di costruire un modello degli effetti dei consigli di fabbrica sul rendimento economico, che cerca di dimostrare che i consigli obbligatori per legge sono economicamente preferibili a quelli volontari, si vedano Freeman e Lazear (1993).

che consentono o addirittura richiedono entrambe una certa misura di autonomia del politico dai dettami funzionalisti dell'economico. Primo: poiché la razionalità economica è intrinsecamente incapace di informare il disegno di un ordine sociale possibile; poiché inoltre le conseguenze economiche delle istituzioni sociali sono spesso imprevedibili; e poiché soprattutto alcune delle istituzioni più funzionali economicamente – come la famiglia asiatica – sono sorrette da principi di organizzazione sociale che sono indiscutibilmente non-economici, o perfino anti-economici, le politiche e la politica non possono neppure cercare di diventare «economicamente razionali», e certo potrebbero rifiutarsi di farlo proprio al fine di produrre dei buoni risultati economici. La razionalità economica da sola non può definire le istituzioni sociali; al contrario, ha bisogno essa stessa di essere definita da queste ultime. Una società che non riesce a dare una tale definizione soffrirà di un basso rendimento economico. Benché lo stesso valga per una società le cui istituzioni sociali soffochino l'economia, è anche vero che il genere di radicamento sociale che richiede un buon rendimento economico si può costruire solo per ragioni diverse dal buon rendimento economico stesso. Lasciare che la politica agisca per suo conto può a volte far andare male le cose sul piano economico; sottomettere la politica all'economia le farà andare male sempre.

Una buona società può essere costruita solo per il suo stesso bene; i benefici economici possono o non possono seguire, ma non possono comunque essere lo scopo primario. La guida politica deve soprattutto pensare alla costruzione e alla ricostruzione di un ordine sociale legittimo, proteggendo gli impegni sociali dall'erosione per eccessiva razionalità («avidità») e salvaguardando uno spazio in cui gli uomini possono aspettarsi di trattarsi vicendevolmente e di trattare la propria comunità come fini e non come mezzi. Una tale politica sarà spesso, inintenzionalmente, una buona politica economica. Per esempio, il perseguimento della giustizia sociale *come fine in sé stesso* può sostenere l'azione economica nella misura in cui stabilisce con sicurezza i limiti entro i quali questa può aver luogo. E precludendo certe strategie di massimizzazione razionale degli interessi, le norme di giustizia sociale possono stimolare una ricerca creativa di strategie produttive alternative e forse più economiche. Laddove, tuttavia, la giustizia è perseguita solo in quanto asseconda «bisogni economici», sarà molto probabile che non riesca a generare la legittimità e la fiducia che servono a

un'economia avanzata per funzionare bene. Ciò suggerisce che lo spazio per scelte politiche e per l'autonomia della politica dall'economia può essere facilmente sottostimato.

Secondo: se le istituzioni sociali possono generare conseguenze economiche benefiche mettendo dei vincoli all'azione economica razionale, alle politiche economiche che hanno come obiettivo il miglioramento del rendimento economico non si richiede in teoria di venire incontro alle preferenze espresse e agli interessi percepiti nel mercato. La nozione di vincolo benefico mette l'accento sulla necessità intrinseca delle economie di essere governate, e non solo sostenute, dalla politica pubblica, ricordando l'essenziale carattere di costruzione socio-politica dei mercati sottolineata nel lavoro di Polanyi (1957 [1944]). Questa necessità *non* è chiaramente soddisfatta dalle politiche negative di liberazione delle «forze di mercato», o non da esse sole. Non si può neppure soddisfarla con un semplice sovvenzionamento dei partecipanti al mercato consistente nell'aiutarli a raggiungere gli obiettivi che si sono dati autonomamente, per esempio con la fornitura di infrastrutture o con progetti pubblici di ricerca e sviluppo. Una guida politica implica che la società, tramite la cultura, la politica e le politiche, deve mantenere il potere di rivedere gli obiettivi scelti individualmente dagli attori economici razionali *in ossequio a criteri diversi da quelli economico-razionali*. L'attività di governo, cioè, deve consistere in qualcosa di più della fornitura di servizi, per quanto tecnocraticamente intelligente. Far diventare lo stato interventista uno «stato imprenditore», e con ciò privarlo del suo status caratteristico di detentore di pubblica autorità, è un'operazione del tutto inadeguata a quel che serve per ottenere un buon rendimento economico<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Per esempio, se le politiche di formazione professionale negli Stati Uniti dovessero fornire quelle professionalità che i datori di lavoro americani ritengono attualmente loro necessarie, si limiterebbero a riprodurre una struttura professionale che non è competitiva sul piano internazionale. Un'efficace politica della formazione dovrebbe perciò collegarsi a una politica di trasferimento di tecnologia e di riorganizzazione del lavoro volta a rimodellare il lato della domanda dell'equazione delle professionalità, creando politicamente un «mercato» per il genere di professionalità che occorrono per aumentare il rendimento economico a un livello socialmente desiderabile. Ciò, a sua volta, può richiedere l'imposizione di rigidità istituzionali all'organizzazione del lavoro; e può anche richiedere limitazioni alle prerogative manageriali, tramite l'azione della «cultura» o, più probabilmente, dei sindacati, per mettere fuori gioco il ricorso all'organizzazione del lavoro tradizionale «taylorista».

Imporre e applicare dei vincoli richiede potere, e non c'è nessuna garanzia che si possa sempre mobilitare un tale potere. Laddove, come nei mercati finanziari di oggi, agenti economici mobili possono minacciare, in forma credibile, di trasferirsi sotto una giurisdizione politica più accomodante, portando con sé risorse produttive vitali, costoro mantengono una buona possibilità di proteggere le proprie preferenze attuali, anche se esse sono economicamente subottimali, dall'intervento pubblico. Essi possono, in ultima istanza, aver successo nel forzare la politica a sottomettersi all'economia. Far conoscere i vantaggi economici dei vincoli sociali non può di per sé prevenire tale fenomeno; quanto meno, tuttavia, può metterci in guardia contro la sua celebrazione come un progresso verso una politica economica più «responsabile» o uno stato meno «burocratico». Il fatto che un declino del potere pubblico possa portare a una politica istituzionale e a una politica economica con risultati economicamente subottimali non impedisce che tale processo di fatto avvenga; ma è anche vero che il fatto che tutto ciò si verifichi non significa che i suoi risultati non siano subottimali.

(Traduzione di Ettore Recchi)

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Bendix, R. (1956), *Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization*, Berkeley: University of California Press [trad. it. *Lavoro e autorità nell'industria*, Milano: Etas Kompass, 1973].
- Durkheim, E. (1964) [1895], *The Rules of Sociological Method*, transl. Sarah A. Solovay and John H. Mueller, New York: Macmillan [trad. it. *Le regole del metodo sociologico*, Firenze: Sansoni, 1970].
- Durkheim, E. (1984) [1893], *The Division of Labor in Society*, transl. W.D. Halls, New York: The Free Press [trad. it. *La divisione del lavoro sociale*, Milano: Ed. Comunità, 1971].
- Freeman, R., Lazear, E.P. (1993), *An Economic Analysis of Works Councils*, dattiloscritto.
- Garbarino, J.W. (1984), *Unionism Without Unions: The New Industrial Relations*, in *Industrial Relations* 23, pp. 40-51.
- Granovetter, M. (1985), *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, in *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- Herrnstein, R.J., Prelec, D. (1991), *Melioration: A Theory of Distributed Choice*, in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n. 3, pp. 137-156.
- Hirschman, A.O. (1992), *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse*, in *ibid.*, *Rival Views of Market*

- Society and Other Recent Essays*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, pp. 142-160.
- Lawrence, P.A. (1980), *Managers and Management in West Germany*, New York: St. Martin's Press.
- Leibenstein, H. (1987), *Inside the Firm*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Marshall, Th.H. (1964), *Class, Citizenship and Social Development*, Garden City, N.Y.: Doubleday & Company [trad. it. *Cittadinanza e classe sociale*, Torino: Utet, 1976].
- Polanyi, K. (1957), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston: Beacon Press [trad. it. *La grande trasformazione*, Torino: Einaudi, 1974].
- Powell, W.W., Di Maggio P.J. (1991), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Streeck, W. (1992), *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*, London etc.: Sage.
- Max Weber (1978), *Economy and Society*, 2 vols., eds. Guenther Roth and Claus Wittich, Berkeley: University of California Press [trad. it., *Economia e società*, Milano: Ed. Comunità, 1968].
- Williamson, O.E., Ouchi W.G. (1981), The Markets and Hierarchies and Visible Hand Perspectives, in A.H. van de Ven and W.F. Joyce, *Perspectives on Organization Design and Behavior*, New York etc.: Wiley, pp. 347-70.

*Summary.* Economists have succeeded in persuading most people that the performance of an economy improves as social constraints on self-interested rational action are removed. In this essay it is argued that, to the contrary, socially institutionalized constraints on the rational voluntarism of interest-maximizing behavior may be economically beneficial, and that systematic recognition of this must have far-reaching implications for both economic theory and the conduct of economic policy. For standard economics, rules, and institutions are legitimate in principle only if they are confined, like contract or competition law, to ensuring the continued viability of rational voluntarism. By comparison, the notion of beneficial constraint implies that the performance of an economy may be improved by the surrounding society retaining and exercising a right for itself to interfere with the choice and pursuit of individual preferences, i.e., to govern «its» economy.