

La scienza economica moderna pone al centro delle proprie riflessioni gli individui che partecipano alla vita e alle attività dei sistemi economici considerati. Gli individui sono intesi come unità decisionali auto-interessate che perseguono i propri fini in un contesto di interazione sociale. La teoria si propone di spiegare sia i comportamenti individuali, sia gli esiti macroscopici delle interazioni sociali fra gli individui stessi.

Questa concezione della scienza economica, dei suoi metodi e dei suoi scopi è sostanzialmente già presente nell'opera di Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), spesso considerata come il punto di partenza dell'economia moderna. Ma è solo con la cosiddetta 'rivoluzione neoclassica' o 'marginalista' dell'ultimo trentennio del secolo diciannovesimo, avviata dai padri fondatori Menger (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871), Jevons (*The Theory of Political Economy*, 1871) e Walras (*Eléments d'économie politique pure*, 1874-77), che il punto di vista sopra richiamato si afferma in maniera sistematica.

Alla base di tale concezione della scienza economica sta un'impostazione metodologica oggi nota come 'Individualismo Metodologico' (Schumpeter 1908), la quale a sua volta si fonda sui due seguenti principi regolativi:

1. (Carattere teleologico-motivazionale delle spiegazioni dei comportamenti individuali) Tutte le spiegazioni dei comportamenti individuali devono presupporre che i comportamenti oggetto di studio siano, o possano essere interpretati come se fossero, intenzionali o motivati o diretti a uno scopo.
2. (Riducibilità delle macro-leggi sociali) Tutte le macro-leggi sociali devono essere ricondotte a una micro-teoria fondamentale dei comportamenti individuali intenzionali.

Questa impostazione metodologica, e la teoria economica che su essa si fonda, è stata oggetto di numerosi fraintendimenti o veri e propri errori interpretativi. Tali errori sono stati talvolta compiuti dagli stessi teorici (economisti, politologi, scienziati sociali) che hanno dichiarato la propria adesione ai principi dell'Individualismo Metodologico, sicché la cattiva fama dell'approccio è stata spesso giustificata dalle interpretazioni che ne hanno fornito o dall'uso che ne hanno fatto gli stessi aderenti.

Un primo errore consiste nel confondere l'individualismo metodologico, che consiste in un insieme di prescrizioni o principi-guida di carattere formale, con l'individualismo etico, e cioè con qualche norma di carattere morale, o con l'individualismo politico, e cioè con qualche regola di comportamento politico, o anche con l'individualismo ontologico, e cioè con la posizione filosofica secondo la quale soltanto gli individui esistono, a differenza delle loro aggregazioni sociali.

Un secondo errore risiede in un'interpretazione molto restrittiva dei fini che, in conformità al primo principio regolativo, si suppone siano perseguiti dagli individui i cui comportamenti si intendono spiegare: in effetti, in alcune teorie della scienza economica o della scienza politica e sociale e,

soprattutto, in molte interpretazioni correnti degli sviluppi moderni e contemporanei di tali scienze si dà per scontato che gli individui perseguano esclusivamente fini egoistici; l'espressione *homo oeconomicus*, utilizzata anche da Pareto (1906, 1909), viene correntemente impiegata per indicare il tipico soggetto investigato dalla teoria economica moderna, mirante a perseguire solo il proprio interesse personale di stampo egoistico. In realtà, anche se molte versioni semplificate della teoria possono suggerire tale interpretazione, le teorie improntate all'Individualismo Metodologico non hanno alcuna necessità di sottoscrivere una simile interpretazione restrittiva dei fini perseguiti dai soggetti analizzati: in effetti, le preferenze individuali possono essere di qualsiasi tipo, anche altruistiche. Ciò che realmente si richiede è che, dato il contesto decisionale, le preferenze siano tali da consentire una spiegazione determinata del comportamento individuale: le ipotesi di completezza e transitività delle preferenze, spesso riassunte sotto la comune etichetta di ipotesi di preferenze razionali, mirano proprio a garantire la determinatezza della teoria. Tali ipotesi, tuttavia, hanno un carattere formale; pur essendo parecchio restrittive, non incidono affatto sulla natura sostanziale delle preferenze individuali e non implicano in alcun modo che gli individui siano "egoisti".

Un terzo errore interpretativo nel quale ci si imbatte con frequenza consiste nell'immaginare che le teorie che si ispirano ai principi regolativi dell'Individualismo Metodologico assumano necessariamente che gli individui analizzati siano dotati di una conoscenza completa di tutti i fatti rilevanti. In realtà le teorie fondate sull'Individualismo Metodologico non sono affatto costrette a ipotizzare che gli individui investigati siano onniscienti; anche se in qualche caso qualcosa di simile all'onniscienza è stato effettivamente ipotizzato, va sottolineato che le teorie a ispirazione individualistica possono benissimo ammettere che individui diversi abbiano conoscenze diverse e possono altresì riconoscere che le conoscenze individuali siano frammentarie, incomplete e persino errate. Di nuovo, ciò che realmente si richiede alla teoria dei comportamenti individuali è che, dato il contesto decisionale, le conoscenze individuali siano tali da consentire una spiegazione determinata dei comportamenti stessi: ma per ottenere questo risultato ci si può fermare molto prima dell'ipotesi di completa conoscenza (o di 'aspettative razionali', o simili).

Un ultimo fondamentale errore interpretativo riguardante le teorie che si ispirano all'Individualismo Metodologico consiste nell'immaginare che tali teorie siano in grado di occuparsi soltanto di individui isolati, avulsi da ogni contesto relazionale o sociale, quasi si trattasse di tanti Robinson Crusoe rinchiusi nelle proprie isole sperdute. Di nuovo, benché questa interpretazione sia assai radicata e sia stata avallata persino da qualche esponente dello stesso approccio individualistico, si tratta comunque di una lettura falsa delle implicazioni dell'Individualismo Metodologico: secondo questo approccio, infatti, gli aspetti relazionali e l'interazione sociale rappresentano elementi costitutivi imprescindibili di qualunque teoria del comportamento individuale. Inoltre l'Individualismo Metodologico non nega la possibile esistenza di macro-leggi sociali; ma il secondo principio regolativo dell'Individualismo richiede che tali macro-leggi siano individuate a partire da una micro-teoria dei comportamenti individuali intenzionali e vengano infine ricondotte a tale teoria. Queste implicazioni sono particolarmente evidenti nella scienza economica, e cioè nella scienza che, in tempi recenti, maggiormente si è conformata ai dettami dell'Individualismo: in ambito economico, infatti, non si nega la possibile esistenza di una teoria macroeconomica, che affianchi e completi la teoria microeconomica predominante dai tempi della 'rivoluzione neoclassica'; ma ci si aspetta che, presto o tardi, tale teoria macroeconomica venga ricondotta (o ridotta) alla teoria microeconomica fondamentale (è questo il cosiddetto problema dei "fondamenti

microeconomici della macroeconomia”, problema che ha vivacizzato il dibattito teorico nel corso degli ultimi decenni).

Naturalmente, per qualsiasi teoria che intenda ispirarsi all’Individualismo Metodologico il problema dell’interazione sociale e dei suoi esiti si presenta come un problema molto complesso e delicato: si tratta infatti di spiegare come sia possibile che, a partire da comportamenti individuali indipendenti e auto-interessati (anche se, come abbiamo visto, non necessariamente egoistici), emergano esiti sociali coerenti, non caotici, spiegabili e, almeno in linea di principio, predicibili.

I tentativi di soluzione del problema sopra richiamato hanno preso due grandi strade, che corrispondono approssimativamente alle due branche principali della teoria economica moderna di ispirazione individualistica: la teoria dell’equilibrio economico generale, fondata da Walras (1874-77) e successivamente sviluppata, per citare solo alcuni esponenti, da Pareto (1909), Hicks (1939), Arrow e Debreu (1954), Debreu (1959); e la teoria dei giochi, a sua volta suddivisa nei due rami della teoria dei giochi non-cooperativi, anticipata da Cournot (1838) e successivamente sviluppata da von Neumann e Morgenstern (1944), Nash (1950) e altri, e la teoria dei giochi cooperativi o coalizionali, introdotta da Edgeworth (1881) e ripresa da molti altri nell’ultimo mezzo secolo.

Secondo la teoria dell’equilibrio economico generale la compatibilità fra piani individuali, ottimamente scelti da unità decisionali indipendenti e interagenti in un contesto di mercato, è garantita da meccanismi automatici superindividuali (meccanismo di mercato, meccanismo dei prezzi), che trascendono la capacità di comprensione e di controllo dei singoli agenti. Questo tipo di spiegazione di un fenomeno sociale, basata sull’ipotesi che nel sistema sociale investigato operi un meccanismo automatico, non progettato, compreso o controllato da alcun singolo partecipante al sistema, richiama, in un contesto parzialmente diverso, l’idea smithiana di una “mano invisibile” che guida gli inconsapevoli agenti individuali, determinando esiti sociali non pianificati da alcuno (‘invisible hand explanations’).

Nella teoria dei giochi, invece, la compatibilità fra piani individuali, qui generalmente denominati ‘strategie’, è largamente demandata alla stessa capacità conoscitiva e di calcolo dei singoli giocatori, anche se processi di apprendimento oggettivi e/o meccanismi impersonali entrano spesso in azione nella teoria dei giochi ripetuti o in quella dei giochi evolutivi; nella teoria dei giochi coalizionali di mercato *à la* Edgeworth, invece, la convergenza della soluzione del gioco (core) all’equilibrio concorrenziale si basa sull’esistenza di un numero grande e crescente di partecipanti al gioco stesso.

L’esistenza di meccanismi quali quelli ipotizzati nelle ‘invisible hand explanations’ (meccanismo di mercato o meccanismo dei prezzi) o nella teoria dei giochi ripetuti o evolutivi è talvolta ‘giustificata’, in un’ottica di evolucionismo istituzionale, sulla base dei benefici effetti che tali accorgimenti istituzionali apporterebbero all’organizzazione sociale. Questo aspetto è d’altra parte connesso alle ben note relazioni sussistenti fra alcuni tipi di equilibrio caratteristici di teorie a ispirazione individualistica (come l’equilibrio concorrenziale) ed efficienza allocativa. Tuttavia, a prescindere dal fatto che l’efficienza qui in discussione è di tipo molto particolare (efficienza paretiana), va rilevato che molte allocazioni di equilibrio non presentano tali proprietà di efficienza; d’altra parte, anche le allocazioni che le esibiscono, come quelle di equilibrio concorrenziale, presuppongono l’esistenza di condizioni stringenti, in assenza delle quali l’equilibrio concorrenziale può non esistere o perdere le proprietà di ottimalità.