

Perché il modello economico della mente e il concetto di concorrenza sono da superare.

(Note economiche)

di Gabriele Serafini

1. Introduzione.

La Teoria Economica Corrente¹ assume che gli *agenti economici* siano *indipendenti* and *ottimizzanti*.² I risultati ottenuti dalla Psicologia e dalle Neuroscienze nei campi di ricerca sulla nascita della mente e le interazioni umane, però, indicano che considerare gli individui come indipendenti e ottimizzanti non è corretto, in quanto ognuno, sin dalla nascita, è mentalmente interconnesso con gli altri individui.³ Inoltre, l'azione umana è guidata da *schemi comportamentali ripetuti*, basati su interazioni mentali e *segnali* sociali,⁴ piuttosto che da obiettivi di

¹ Sappiamo che in ogni momento ci sono teorie che lottano fra di loro e che si fondano su concetti differenti; ma crediamo che - con l'eccezione di coloro i quali si rifanno all'approccio di Karl Marx - le varie scuole economiche, oggi, condividano il modello della mente che attribuiamo, in questo articolo, a quella che definiamo Teoria Economica Corrente.

² Sulla base di questi due assunti (indipendenza e ottimizzazione) la teoria economica ha creato tre differenti versioni in merito ai mercati ed alle relazioni fra agenti economici, i cui principali rappresentanti, secondo noi e come chiariremo nelle pagine successive, sono Vilfredo Pareto, Friedrich von Hayek e John von Neumann - Oskar Morgenstern.

³ I modi in cui gli esseri umani interagiscono come parti di un gruppo, e che cosa sia un gruppo, sono ancora campi aperti di ricerca, in Psicologia e nelle Neuroscienze: D. Anzieu, J.Y. Martin, *Dinamica dei piccoli gruppi*, Borla, Roma, 2010; R. Carli, R.M. Panizza, F. Lancia, *Il gruppo in psicologia clinica*, Carocci, Roma, 1998; C. Schmidt, *Neuroeconomia. Come le neuroscienze influenzano l'analisi economica*, Codice edizioni, Torino, 2013.

⁴ Per una esauriente definizione di "segnale": U. Eco, *Trattato di semiotica generale* (1975), La nave di Teseo, Milano, 2016, pp. 21-3.

ottimizzazione.⁵ La principale differenza teorica fra questi due approcci⁶ è sintetizzabile nel concetto di separazione mente-realtà, che ancora caratterizza la Teoria Economica Corrente, rispetto al concetto di mente nata tramite l'interiorizzazione delle interazioni fra bambino e *caregiver*, come acquisito dalla Psicologia⁷ e dalle Neuroscienze⁸ contemporanee.

Se si adotta quest'ultimo modello della mente, come vedremo più avanti, l'indipendenza e l'ottimizzazione degli agenti economici risultano superate e, come conseguenza, può essere desunto un differente concetto di *concorrenza*.

Nei prossimi paragrafi, dapprima affrontiamo i concetti di indipendenza e ottimizzazione; successivamente descriviamo un differente concetto di concorrenza, sulla base del diverso modello della mente.

⁵ G. Jervis, *Psicologia dinamica*, il Mulino, Bologna, 2001, p. 25.

⁶ Questi differenti approcci, a nostro avviso, hanno un parallelo in ciò che accadde nel campo della Filosofia, fra l'Ermeneutica e la Metafisica, nel Ventesimo secolo. Ci riferiamo alla linea di pensiero che cominciò con Franz Brentano (F. Brentano (1874), *Psychology from an empirical standpoint*, Routledge, New York, 1995) e continuò con Edmund Husserl (Id, *Idee per una fenomenologia pura e per una filosofia fenomenologica*, Giulio Einaudi Editore, Torino, 2002), Martin Heidegger (Id (1927), *Being and Time*, State University of New York Press, New York, 1996) e Hans-Georg Gadamer (Id. (1960), *Truth and Method*, Bloomsbury Publishing, New York-London, 2013) e la critiche alla Metafisica e al modo di ragionare "Kantiano". Un dettagliato e prezioso quadro d'insieme può essere rintracciato in: M. Ferraris, *Storia dell'ermeneutica*, Bompiani, Milano, 2008.

⁷ In particolare, ci riferiamo all'approccio psicoanalitico delle Relazioni Oggettuali, teorizzato da Melanie Klein (Id, *Scritti 1921-1958*, Boringhieri, Torino, 1978) ma denominato da Ronald Fairbairn nel 1954 (E.L. Auchincloss, *The Psychoanalytic Model of the Mind*, American Psychiatric Publishing, Washington, DC, 2015, p. 193) e sviluppato anche da M.S. Mahler (Id, Pine, A. Bergman, *The Psychological Birth of the Human Infant. Symbiosis and Individuation*, Karnac, London, 1975), J. Bowlby (Id, *Attachment and Loss*, I-III, Basic Books, London, 1969-80), W.R. Bion (Id (1962), "The Psycho-analytic study of thinking", «The Psychoanalytic Quarterly», 2013, LXXXII, 2; Id, *Elementi della psicoanalisi*, Armando Editore, Roma, 1973), O. Kernberg (Id, *Internal World and External Reality*, Aronson, New York-London, 1980), D.W. Winnicott (Id, *Playing and Reality* [1971], Routledge, London, 2005).

⁸ Vedi, in particolare: A. Damasio, *Descartes' error. Emotion, Reason and the Human Brain*, Avonbooks, New York, 1995; Id, *Self Comes to Mind. Constructing the Conscious Brain*, Pantheon Books, New York, 2010; M. Mancina (ed.), *Psychoanalysis and Neuroscience*, Springer-Verlag Italia, Milano, 2006.

2. Indipendenza e ottimizzazione.

A proposito di *indipendenza*,⁹ la teoria economica sostiene che gli individui sono *mutuamente* indipendenti¹⁰ perché l'interazione fra agenti economici si limita solo agli scambi e al cambiamento nel tempo dei prezzi delle merci, il che avviene però in una modalità che il singolo agente non può determinare.¹¹

L'indipendenza è un espediente teorico necessario alla teoria economica per spiegare come funzioni la concorrenza e come essa permetta di raggiungere l'Equilibrio economico generale. Riteniamo, tuttavia, che l'indipendenza dovrebbe essere denominata *distinzione psicologica* in quanto, secondo la teoria economica, l'indipendenza può poggiarsi su una interconnessione¹² consapevole¹³ o inconsapevole¹⁴ ma, in ogni caso, ogni agente economico percepisce e decide in maniera separata rispetto ad ogni altro agente economico.¹⁵

⁹ Ciò che gli economisti chiamano *Indipendenza*, secondo Bruno de Finetti dovrebbe essere denominato *Indifferenza*: "L'indipendenza significa dunque che ogni arricchimento d'esperienza in base a nuove prove ci lascia indifferenti nella valutazione di probabilità successive; sarebbe forse più appropriato, pertanto, dire «indifferenza»" (B. de Finetti, *Indipendenza stocastica ed equivalenza stocastica*, in «Atti della Società Italiana per il Progresso delle Scienze», XXII Riunione, Bari, 1933, SIPS, Roma, 1934, Vol. II, p. 200).

¹⁰ L'indipendenza è fondamentale per l'efficienza della concorrenza rappresentata dall'Equilibrio economico generale, che può essere raggiunto, infatti, solo se gli agenti economici sono indipendenti (vedi: V. Pareto, *Manuale di economia politica* (1906), Milano, Società Editrice Libreria, 1919, Capp. 4 e 5).

¹¹ Pareto V., *Corso di economia politica*, in "I grandi classici dell'economia", vol.14, Milano Finanza Editori, Milano, 2006. p. 141. J.A. Schumpeter scrisse che si tratta del *principio di esclusione della strategia* (Id, *History of Economic Analysis* (1954), Routledge, London, 2006, pp. 918 ss.).

¹² Anche l'approccio di Paul A. Samuelson alla *coerenza* del consumatore si fonda su agenti indipendenti: Id, "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour", «*Economica*», N.S., 1938, pp. 61-71 e 353-354.

¹³ J. von Neumann, O. Morgenstern, *Theory of games and economic behavior*, Princeton, Princeton university Press, 1944, p. 13.

¹⁴ F. von Hayek, *The Sensory Order*, London, Routledge & Kegan Paul, 1952, capitolo 1; Id, *Law, Legislation, and Liberty*, Chicago University of Chicago Press, 1978, capitoli 2 e 5.

¹⁵ See: Pareto, *Manuale...*, cit.; Id, *Corso...*, cit.

Al contrario, gli psicologi considerano che la mente umana viene alla luce tramite interazioni originarie con altre menti¹⁶ ed anche se dire *mente individuale* può essere considerato o meno un ossimoro,¹⁷ "l'interno e l'esterno si rigenerano perpetuamente e si trasformano da soli e reciprocamente".¹⁸

L'interconnessione psicologica, ossia l'interconnessione dovuta al modo particolare in cui la mente prende forma, inizia a vivere e vive – escludendo la psicopatologia connessa con l'isolamento, quindi – ci permette di considerare che ritenersi mentalmente indipendenti non è corretto perché ognuno è direttamente connesso con gli altri agenti, sin dalla propria nascita;¹⁹ inoltre: una gran parte delle facoltà mentali umane si ritiene che originino da una matrice relazionale bambino-caregiver.²⁰

Friedrich von Hayek, al contrario, sosteneva che l'ambiente sia solamente *esterno* e il cervello umano tenti di riprodurre il mondo esterno,²¹ anche se credeva che la realtà esterna fosse solo limitatamente conoscibile. Anche Vilfredo Pareto credeva che il mondo fosse *esterno* agli essere umani,²² e che noi possiamo conoscere solo fenomeni *ideali* ed avvicinarci sempre più ai fenomeni concreti che, però, "non conosciamo, e non conosceremo mai."²³ In merito alla concorrenza, in ogni caso, Pareto credeva che la concorrenza fosse un sistema ideale e perfetto verso il quale ci si sarebbe dovuti avvicinare, tramite una

¹⁶ Vedi, in particolare: W.R. Bion (1962), "The Psycho-analytic study of thinking", «The Psychoanalytic Quarterly», 2013, LXXXII, 2, pp. 301 ss.; ma questa convinzione, come affermato da Giovanni Jervis (Id, *Psicologia dinamica*, cit., p. 85), permea tutta la scienza psicologica.

¹⁷ S.A. Mitchell, *Relationality. From Attachment to Intersubjectivity*, Taylor & Francis Group, New York, p. 57.

¹⁸ *Ibidem* (traduzione nostra). A questo proposito: O. Kernberg (Id, *Internal World...*, cit., p. 24) and Merleau-Ponty (Id., *Fenomenologia della percezione*, Milano, Il Saggiatore, 1965, pp. 523 e ss.; Id, *Segni*, Milano, Il Saggiatore, 2015, pp. 194, 201). Agli inizi della esperienza della Psicoanalisi, persino Sigmund Freud affermò che l'Io dipende da, e deriva da, il mondo esterno (Id., *Compendio di psicoanalisi* (1938), Bollati Boringhieri, Torino, 1980, p. 78).

¹⁹ Auchincloss, *The Psychoanalytic Model ...*, cit., pp. 198 ss.

²⁰ *Ibidem*.

²¹ F. von Hayek, *The Sensory Order*, cit., capitolo 5; Id, "Economics and Knowledge", «Economica», n.s., IV, n. 13, 1937, pp. 33-54.

²² Pareto, *Corso...*, cit., p. 141.

²³ *Ibidem*.

progressiva riduzione delle imperfezioni del mercato, laddove Hayek credeva fosse impossibile ridurre le imperfezioni di mercato, e la libera concorrenza²⁴ fosse la forma appropriata di relazione per individui irrimediabilmente isolati. Un approccio differente all'economia, ma decisamente simile per quanto riguarda l'indipendenza, può essere rintracciato in *Theory of Games and Economic Behaviour* di John von Neumann e Oskar Morgenstern, quando, pur affermando che ogni partecipante ad una "economia sociale di scambio" ha a che fare con dati che "sono il prodotto delle azioni e delle volizioni (quali i prezzi) di altri partecipanti",²⁵ indicano che le influenze degli altri agenti economici si basano su una indipendenza psicologica. Infatti, essi collegano le influenze reciproche alla specifica che "gli scambi decisivi possono realizzarsi direttamente fra un alto numero di 'coalizioni', composte da poche unità, e non fra individui, composti da molte unità, che agiscono indipendentemente".²⁶ Questo significa che il fatto che i partecipanti siano pochi o tanti "determina in quali circostanze" ... "un alto numero di partecipanti diverrà determinante e porterà ad una minore o maggiore concorrenza",²⁷ indicando chiaramente che gli individui *possono* o meno essere mutuamente indipendenti. Al contrario, se si assume una interazione mentale originaria e comportamenti basati su schemi ripetuti, gli individui sono fisicamente indipendenti ma *psicologicamente reciprocamente dipendenti*.²⁸

In merito al concetto di *ottimizzazione*, poi, possiamo dire che esso derivi dal fatto che si ritiene che ogni agente economico agisca col fine di "ottenere un massimo di soddisfazione"²⁹ ed essendo *coerente*³⁰ nel processo decisionale. In

²⁴ L'opposto del "socialismo": F. von Hayek, "Socialist Calculation: The Competitive 'Solution'", «Economica», n.s., VII, 1940, pp. 125-149.

²⁵ J. von Neumann, O. Morgenstern, *Theory of Games...*, cit., p. 12.

²⁶ *Ivi*, p. 15.

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ D. Napolitani, *Individualità e gruppaltà*, IPOC, 2006, p. 65.

²⁹ J. von Neumann, O. Morgenstern, *Theory of Games...*, cit., p. 10.

³⁰ P.A. Samuelson, *A Note on the Pure Theory...*, cit.

questo modo, la teoria economica afferma che gli agenti economici sono *ottimizzatori* perché guidati da uno *scopo* in ogni processo di scelta coerente.

È stata posta l'enfasi, nella letteratura scientifica, sul fatto che il processo di scelta possa o meno essere considerato *coerente*³¹ - specialmente nel breve periodo³² - e l'essere umano *razionale*,³³ ma minore attenzione è stata data, per quanto ci è dato sapere sinora, all'inesistenza di ciò che è definito come uno *scopo*, che guiderebbe il comportamento di un agente economico in un processo di scelta. A causa della retrodatazione dell'interazione umana al momento costitutivo della mente, come abbiamo detto, si può invece ritenere che l'azione umana sia guidata da *schemi comportamentali ripetuti* e *segnali sociali*, che portano ad escludere un principio di ottimizzazione, da intendere come uno scopo che guiderebbe l'agente economico nei comportamenti economici.³⁴ Il comportamento umano è invece costituito da schemi acquisiti sin dalla nascita e da interazioni innate, anche considerando le differenze individuali fra gli esseri umani.

3. Concorrenza.

Se consideriamo la retrodatazione dell'interazione umana al momento costitutivo della mente e le interazioni mentali durante ogni vita individuale, possiamo notare che queste acquisizioni scientifiche *non* sono state considerate in ambito economico, fino ad ora, in relazione alle conseguenze fondamentali che ne derivano per il concetto di *concorrenza*.

³¹ D. Kahneman, A. Tversky (1979), "Prospect Theory: an analysis of decision under risk", «Econometrica», No. 47, 1979, pp. 263-291.

³² D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, Ferrar, Strauss and Giroux, New York, 2011.

³³ H.A. Simon, "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science", «The American Economic Review», Vol. 49, No 3. (Jun., 59), 253-283.

³⁴ G. Jervis, *Psicologia dinamica*, cit. p. 25. Vedi pure: G. Bateson, *Verso un'ecologia della mente*, Adelphi, Milano, 1997, pp. 303 ss.; Id. *Mente e natura*, Adelphi, Milano, 1984, pp. 123 ss.

La concezione che la teoria economica ha della concorrenza, infatti, si basa sull'isolamento di individui che competono sui mercati col fine di ottimizzare l'allocazione delle loro risorse. Ciò avviene in quanto la Teoria Economica Corrente si basa su 'individui' invece che su qualcosa che sia 'altro rispetto agli individui'. Nonostante questo, dobbiamo porre più attenzione al fatto che persino la Teoria Economica Corrente considera che ci sono interessi ed azioni che devono essere raggruppati, stilizzati e rappresentati nei ben noti schemi di domanda-offerta; ed anche che dapprima Leòn Walras,³⁵ e poi Vilfredo Pareto, hanno costruito la loro *Economia pura* in base a quattro personaggi – i lavoratori, i proprietari terrieri, i proprietari del capitale, gli imprenditori –, stilizzando, appunto, i comportamenti individuali in queste quattro categorie.

Pertanto, sulla base dell'attuale modello di interazioni mentali originarie, prima descritto, e dato che gli individui interiorizzano le interazioni³⁶ e i segnali sociali³⁷ per comprendere ed agire nella realtà cui appartengono,³⁸ si deve convenire che gli esseri umani sono costantemente parti di *cluster*, laddove un *cluster* è definito come un insieme di variabili contigue rispetto ad un determinato carattere.³⁹

Secondo questo approccio, la concorrenza può essere difficilmente definita come costituita da individui che competono separatamente, e dovrebbe piuttosto essere considerata come un *epifenomeno* interno ad ogni *cluster*,⁴⁰ basato in realtà su mercati dove i differenti *cluster* competono solo al di fuori di

³⁵ L. Walras (1874/7), *Elementi di economia politica pura*, Milano, Milano Finanza editori, (I grandi classici dell'economia, xi), 2006.

³⁶ E.L. Auchincloss, *The Psychoanalytic Model...*, cit.; M. Klein, *Scritti...*, cit.; O. Kernberg, *Internal World...*, cit., capitolo 1.

³⁷ G. Bateson, *Mente e natura...*, cit.; Schmidt C., *Neuroeconomia*, cit.; U. Eco, *Trattato di Semiotica...*, cit.

³⁸ K. Lewin, 'Field Theory and Experiment in Social Psychology: Concepts and Methods', «American Journal of Sociology», Vol. 44, No. 6 (May, 1939), pp. 868-896.

³⁹ Piccolo D., *Statistica*, il Mulino, Bologna, 2000, p. 767.

⁴⁰ Leòn Walras considerava qualcosa di simile quando concepiva l'extra-profitto come il profitto che l'imprenditore ottiene quando i mercati non sono in equilibrio.

loro stessi. È importante specificare che un *cluster* non è necessariamente una *classe sociale* – il fondamentale “agente economico” per gli economisti precedenti ai Neoclassici – in quanto i *cluster* sono costituiti da variabili attrattive che organizzano e raggruppano i comportamenti umani, e da un numero di individui raggruppati che arriva ad un livello che è giudicato rilevante da un determinato osservatore e/o secondo un programma di ricerca. Questo significa che, in concorrenza, i comportamenti degli individui sono *correlati* invece che *indipendenti*, perché gli individui sono sempre parti di un *cluster*. Ogni differente *cluster* che compete sui mercati, quindi, è il rappresentante di un diverso interesse, così che i differenti *cluster* non rappresentano lo stesso interesse nella concorrenza reciproca per le medesime (scarse) risorse, contrariamente a quanto sostenuto dalla Teoria Economia Corrente a proposito degli individui in concorrenza.

La concorrenza è una battaglia fra *cluster* per il prevalere di un particolare interesse di un *cluster*, non una battaglia fra individui che hanno uno stesso interesse. Quest’ultima è la concorrenza (epifenomenica) – possiamo definirla “concorrenza interna ai *cluster*” – così come intesa sino ad ora, la cui teoria concepisce, al contrario, comportamenti individuali *indipendenti* in condizioni standard di mercato e comportamenti individuali *correlati* solo in condizioni di panico sui mercati.⁴¹

⁴¹ Cfr.: Irving Fisher (Id, *La teoria dell'interesse*, Milano, Milano Finanza editori, 2006 [1930] («I grandi classici dell'economia», xviii). P. A. Samuelson (Id, *The "Transformation" from Marxian "Values" to Competitive "Prices". A Process of Rejection and Replacement*, in "Proceedings of the National Academy of Sciences U.S.A", Vol, 67, n.1, Sep. 1970, p. 425), al contrario, sosteneva che l'intera dinamica del capitalismo potesse essere influenzata da una battaglia fra cluster. In particolare, egli sosteneva questo con riferimento al concetto marxiano di lotta di classe.

4. Conclusioni.

Dunque, secondo il modello della mente scientificamente aggiornato, l'indipendenza e l'ottimizzazione, in quanto qualità che riguardano e distinguono il comportamento umano, devono essere superate. Parimenti, la concorrenza non può essere considerata come il dispositivo teorico che spiega adeguatamente l'essenza del comportamento economico dell'individuo e l'obiettivo d'efficienza economica da raggiungere, dato che si basa su *individui* invece che su *cluster*. Queste conclusioni, però, devono essere considerate solo un inizio, perché parte di una teoria più ampia – che possiamo chiamare *Cluster Economics* – che includerà, ovviamente, molti altri concetti da riconsiderare⁴² e collegamenti con altre scienze.⁴³ Siamo infatti persuasi che l'interdisciplinarietà in Economia è importante quanto nelle altre scienze, le quali hanno però già da tempo compreso come l'ignorare il progresso scientifico determina solamente un superamento più rapido delle vecchie convinzioni, quando il punto di svolta scientifico, prima o poi, viene raggiunto.

⁴² Per esempio, possiamo pensare all'Inflazione: in *Cluster Economics* può essere il risultato del comportamento di un "Cluster dell'Offerta", piuttosto che il risultato di un eccesso di Domanda.

⁴³ Come la *Complexity Science*, per esempio. Vedi: F. Orsucci, *Human Dynamics. A Psychotherapy-Complexity Science Open Handbook*, Cambridge, UK, Nova Science Publisher, 2015.