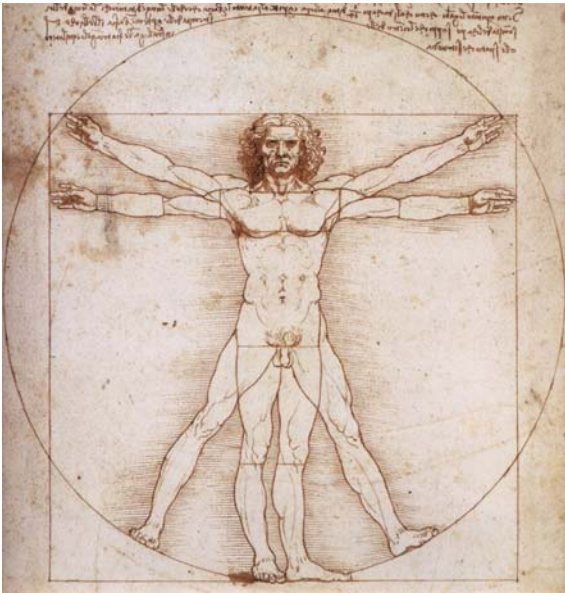


[Perché gli economisti non hanno previsto la recessione?](#)

Agosto 10, 2009 — Francesca Vanara

Alla riscoperta di una scienza dell'uomo ...



L'uomo vitruviano di Leonardo - Il disegno vuole rappresentare la centralità dell'uomo ed è oggi nelle tasche di tutti gli italiani e di molti europei, essendo il simbolo impresso sulla moneta da un euro.

L'articolo di Robert Skidelsky appena uscito su Il Sole 24 Ore "Perché gli economisti non hanno visto la recessione?" (7 agosto 2009) mi spinge a proporre alcune riflessioni, sulle quali sto indugiando da tempo, relative alla necessità di integrare maggiormente le scienze sociali o del comportamento, quali la psicologia e le scienze politiche, nell'economia.

«Perché nessuno ha previsto la crisi?», avrebbe chiesto la regina Elisabetta a un economista. Un seminario della British Academy ha cercato di dare una risposta, e il Financial Times ha rilanciato il dibattito. – scrive R. Skidelsky nell'articolo – La domanda della regina è comprensibile, considerate le arie che si danno gli economisti. Fin dai suoi inizi, nel 18° secolo, la moderna economia si è presentata come disciplina previsionale, affine alle scienze naturali.

E dal momento che quello che un anno fa era il futuro include la recessione che stiamo vivendo, è naturale che l'incapacità degli economisti – con qualche eccezione – di prevedere il tracollo imminente abbia screditato le loro pretese scientifiche. L'economia è nuda, al pari delle altre scienze sociali."

L'economia politica – come ho scoperto nel corso degli anni, anche grazie agli insegnamenti di P.A.Samuelson (economista statunitense vincitore del Premio Nobel per l'Economia nel 1970) – riesce a combinare gli aspetti attraenti delle discipline umanistiche e di quelle scientifiche: per l'economia politica si può provare l'interesse umano della vita stessa e rintracciare, nel medesimo tempo, tra i suoi principi, la bellezza logica della geometria di Euclide. Per cogliere la struttura estetica dell'analisi economica è sufficiente un certo senso logico e la capacità di provare meraviglia di fronte al fatto che quelle costruzioni mentali sono veramente una questione di vita o di morte per miliardi di esseri umani.

Il primo compito della moderna economia politica è descrivere, analizzare, spiegare l'andamento della produzione, della disoccupazione, dei prezzi e di altri fenomeni del genere. Data la complessità dei comportamenti umani e sociali, non si può però sperare di raggiungere la precisione delle scienze fisiche né di eseguire esperimenti controllati come quelli dei chimici e dei biologi: ci si deve per lo più accontentare di osservare, cercando di isolare gli effetti di un fenomeno "a parità di ogni altra cosa". Per fortuna, non è necessario che le conclusioni siano approssimate al

millesimo: al contrario, basta stabilire correttamente la direzione generale dei rapporti di causa ed effetto per compiere un decisivo passo avanti.

Siccome l'economia studia esseri umani, e gli scienziati sono essi stessi esseri umani, si può sperare in una scienza obiettiva dei fatti economici? Non è possibile rispondere in modo semplice a questo profondo interrogativo. John Stuart Mill nella Prefazione ai suoi "Principi di economia politica" (1848) sosteneva la necessità di "associare sempre i principi alle loro applicazioni"; il che "implica, di per sé, un campo di idee e di argomenti molto più vasto di quello compreso nell'economia politica considerata come ramo di speculazione astratta." Nello sforzo di interpretare e spiegare il mondo che lo circonda, lo scienziato sociale partecipa direttamente al cambiamento ed il suo contributo è, in misura più o meno grande, rilevante per la coscienza civile e per l'azione politica.

Una recente corrente di pensiero dell'economia, quella comportamentale, ha continuato nel tempo ad indicare l'importanza di tutto ciò che non è razionale anche nei comportamenti economici. Un contributo fondamentale a questo settore di finanza comportamentale è dovuto a Kahneman (psicologo cognitivo, vincitore del premio Nobel per l'Economia nel 2002) e Tversky ed al loro lavoro "Decision Making Under Risk", risalente al 1979. Non è vero, come la teoria economica spesso sostiene ancora, che i comportamenti degli agenti decisionali sono razionali e finalizzati alla massimizzazione dell'utilità: la psicologia ha dimostrato che i processi decisionali umani violano sistematicamente alcuni principi di razionalità. Questa geniale integrazione disciplinare (psicologia cognitiva ed economia) sta ribaltando uno dei capisaldi dell'economia neoclassica. Se fosse vero che gli individui agiscono sulla base della razionalità, come giustificare le bolle speculative di mercato? Come spiegare gli scostamenti, le divergenze dei prezzi dei beni (ad esempio le azioni) dai loro valori fondamentali? Non sono di certo sufficienti le asimmetrie informative (situazioni in cui alcuni operatori di mercato dispongono di informazioni di cui sono privi altri) a giustificarli.

Occorre, in conclusione, favorire uno sguardo convergente fra scienze della natura e scienze dell'uomo. Così, le scuole di management tendono oggi ad affiancare sempre più spesso ai manuali di tecnica aziendale e dei modelli d'impresa i testi di scrittori classici e di filosofi, come Leopardi, Tolstoj e Wittgenstein.

Francesca Vanara - [Studio Vanara](#) – Torino

Publicato in [Macroeconomia](#). Tag: [bolla](#), [British Academy](#), [economia politica](#), [Euclide](#), [Financial Times](#), [finanza comportamentale](#), [Kahnemann](#), [Leonardo](#), [Mill](#), [psicologia](#), [recessione](#), [Samuelson](#), [Skidelsky](#), [Torino](#), [uomo vitruviano](#), [Vanara](#). [1 Commento](#) »