

# ***Cogito, erro, sum***

## **Spigolature su alcuni errori nella “scienza economica”**

***Andrea Renda***\*

*1 – Introduzione: l'errore “scientista” (Stoccolma, 1974); 2 – L'errore neoclassico (Parigi, 1952); 3 – L'errore di Cartesio (Gerusalemme, 1968); 4 – Kaldor, Hicks e l'errore di Bernoulli (Oxford-Cambridge, 1939); 5 - L'errore di Posner (Chicago, 1979); 6 – Conclusione (Roma, 2006)*

### **1 Introduzione: l'errore “scientista”**

**Stoccolma, 1974**

Quando venne invitato a ritirare il premio Nobel per l'economia, nel lontano dicembre del 1974, Friedrich Von Hayek non ebbe esitazioni. Era il momento adatto per fare il punto sulle pretese di scientificità della teoria economica, e il leggendario esponente della scuola austriaca non poteva astenersi, come egli stesso ebbe a significare, da un compito tanto ingrato. Nel corso del decennio precedente, infatti, le previsioni degli economisti avevano condotto il mondo occidentale in una condizione di deriva inflazionistica, crescente disagio dei conti pubblici e tassi di disoccupazione a due cifre, ponendo le basi per l'esplosione di una crisi quasi senza precedenti.<sup>1</sup> Una crisi la cui prima pietra era stata posta proprio dalla diffusione di teorie macroeconomiche avventate, intrise di pretese scientifiche e quasi meccanicistiche, che provenivano da monetaristi di scuola neoclassica e il cui valore prescrittivo, al momento della loro formulazione, aveva trovato consenso quasi unanime nella comunità “scientifica”. Per tale motivo, il mondo intero guardava agli economisti a un tempo come fonte di sventura e come ancora di salvezza, quasi che toccasse alla *dismal science*, dopo aver condotto il mondo sull'orlo del baratro, escogitare una soluzione per cavarlo d'impaccio. Non deve dunque essere

---

\* Senior Research Fellow, Centre for European Policy Studies (CEPS); Senior Research Fellow, LE Lab; e docente di Diritto della Concorrenza, Luiss Guido Carli. Email [andrea.renda@ceps.be](mailto:andrea.renda@ceps.be).

<sup>1</sup> Si tratta della terribile crisi del 1973-1975, le cui cause sono state almeno in parte imputate alle decisioni di politica economica internazionale dell'amministrazione Nixon.

stato facile quell'11 dicembre, per Friederich Von Hayek, ritirare il premio Nobel in rappresentanza della comunità degli economisti.

Urgeva, improcrastinabile, un esame di coscienza. Ne venne fuori un vero e proprio manifesto, intitolato "La pretesa della conoscenza", nel quale Hayek condannò l'ambizione scientista della teoria economica neoclassica.<sup>2</sup> Non era, d'altronde, la prima volta che lo studioso viennese mostrava disappunto per la crescente vocazione astratta e quantitativa della teoria economica. Già nel 1942, in "Scientism and the study of society", Hayek aveva messo in guardia gli economisti, invitandoli a resistere alla tentazione di scimmiettare senza costruito architetture teoriche provenienti da campi affatto diversi, quali quelle delle scienze naturali e fisiche.<sup>3</sup> Un approccio che, agli occhi di Hayek, poteva portare ad errori marchiani, in quanto "decisamente non scientifico nel vero senso della parola, perché implica un'applicazione meccanica e acritica di modi di pensare a campi diversi da quelli in cui essi si sono formati".<sup>4</sup>

L'"errore scientista" più minaccioso, al tempo della Nobel lecture di Hayek, consisteva nella credenza diffusa per cui fosse possibile stabilire una semplice relazione tra livello occupazionale complessivo e livello della domanda di beni e servizi; il che portava a sua volta a suggerire che il *policymaker* potesse raggiungere l'obiettivo della piena occupazione attraverso un attento *fine-tuning* della spesa monetaria. Ma la critica di Hayek andava oltre, abbracciando la teoria economica *mainstream* che aveva ispirato le linee di politica economica dei tre decenni precedenti: in altre parole, l'intero impianto teorico dell'economia neoclassica. Hayek condannava senza remore la frenesia scientista che pervadeva in modo sempre più capillare il *modus operandi* dell'economista, lasciandolo il preda di frequenti episodi di circolarità e – come egli stesso ebbe modo di paventare – ciarlataneria.<sup>5</sup>

In primo luogo, ricordò Hayek, la teoria economica deve sovente cimentarsi con problemi di misurazione che non possono essere risolti nel pieno rispetto dei crismi della scientificità. Come ogni studio di fenomeni organizzativi complessi, l'economia sconta infatti l'impossibilità di abbracciare la complessità del reale ingabbiandola in un sistema, quantunque articolato, di equazioni: nella totalità dei casi, l'economista ha a disposizione segnali troppo esigui, evidenza troppo scarsa per poter predire con esattezza l'esito di qualsivoglia processo. In altre parole, il primo e più imbarazzante vincolo nei complessi problemi di ottimizzazione nei quali si cimentano gli economisti (neoclassici e non) riposa nella limitatezza delle informazioni a disposizione: una constatazione suscettibile di scatenare non poche crisi di identità, per una branca del sapere che aspirava a liberarsi dalle fitte maglie dello schopenaueriano velo

---

<sup>2</sup> Cfr. *The pretence of Knowledge*, disponibile online sul sito <http://nobelprize.org/economics> (visitato il 5 gennaio 2006).

<sup>3</sup> *Scientism and the Study of Society*, *Economica*, vol. IX, no. 35, Agosto 1942.

<sup>4</sup> Da *The pretence of Knowledge*, *cit.* (traduzione dell'Autore).

<sup>5</sup> *Id.*

d'ignoranza, per raggiungere vette sin lì riservate solo ai cultori della fisica e delle scienze naturali.<sup>6</sup>

Di conseguenza, pur senza criminalizzare a priori l'economia quantitativa, che pure tanti contributi di valore ha fornito all'evoluzione della teoria economica e della comprensione dei fenomeni sociali, diveniva difficile astenersi dall'eccepire, nella teoria e nella pratica dominante, una netta sensazione di autoreferenzialità. Infatti, sostenne Hayek, l'ansia da prestazione porta spesso gli economisti a scegliere, tra i segnali empirici a disposizione, soltanto quelli che possiedono il rassicurante requisito della misurabilità quantitativa. In altre parole, posti di fronte a segnali di varia misurabilità, e pressati dal bisogno di risposte certe e rassicuranti espresso a un tempo dalla classe politica e dalla società civile, gli economisti finiscono con l'indulgere a forme di pensiero forte, nelle quali si assiste a un misfatto latente: i dati direttamente osservabili e misurabili si trasformano, di colpo, in quelli maggiormente rilevanti.<sup>7</sup> Una conferma più che evidente dell'interpretazione data da Schopenhauer del concetto di errore, che nella visione del filosofo di Danzica "nasce sempre dalla tendenza dell'uomo a dedurre la causa dalle conseguenze". E al tempo stesso, una pesante critica alla vocazione riduzionista dell'esercizio economico, condannato senza appello a far di necessità vizio, finendo col rinnegare la sua natura di branca del sapere sociale, umanista, per aspirare a muoversi su terreni ben più limacciosi, con *self-confidence* solo apparente.

Fu così che Friederich Von Hayek, nel dicembre del 1974, finì con l'escogitare un modo elegante e immaginifico per sputare nel piatto in cui si era trovato, forse involontariamente, a mangiare. Quelle parole, declamate in un'aula ancora entusiasta per la recente istituzione del Premio Nobel per l'Economia – il primo premio è del 1969 – dovettero risuonare come un monito di urgenza assoluta, quasi un invito a tirare le briglie. La teoria economica si trovava di fronte a un bivio, o – come si direbbe nel gergo economico – un *trade-off*: da un lato, siglare il "patto con il diavolo", intraprendendo con convinzione ancor maggiore la strada scienziata e ignorando le evidenti crepe e gli errori scientifici e metodologici implicitamente connessi a tale scelta; dall'altro, fare un passo indietro, ammettere la limitata capacità descrittiva e prescrittiva del calcolo economico, e riportare l'economia nel novero degli studi sociali, liberandola così

---

<sup>6</sup> Philip Mirowski, nel 1989, ha più formalmente denunciato la nuova ambizione degli economisti, definendola come "physics envy". Cfr. Mirowski, *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, Cambridge University Press, 1989.

<sup>7</sup> Molti anni più tardi, Donald Green e Ian Shapiro avrebbero formalizzato l'intuizione di Hayek sviluppando una vera e propria tassonomia degli errori compiuti dai cultori della scelta razionale: si va dal *Post hoc theory development* (un esperimento concepito per generare una spiegazione di un dato fenomeno che sia coerente con le ipotesi della scelta razionale); alle *slippery or vaguely operationalized predictions* (l'introduzione di costrutti latenti non misurabili per spiegare eventuali aberrazioni, lo spostamento da previsioni puntuali a previsioni marginali, ecc.); al *fishing for confirming evidence* (la ricerca selettiva delle prove che confermano le ipotesi iniziali, ignorando quelle che non le confermano); al *projecting evidence from theory* (immaginare che i dati siano coerenti con la logica economica); e alle *arbitrary domain restrictions* ("prosciugando i laghi che contengono dati problematici"). Cfr. Green, Donald and Ian Shapiro. *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*. Yale University Press, New Haven, 1994.

dalla sua pretesa di infallibilità. Hayek, nemmeno a dirlo, avrebbe preferito la seconda via.

Ora, i cultori della teoria economica non troveranno difficoltà nell'ammettere che la prima delle due alternative ha sin da allora nettamente prevalso sulla seconda. Ad oggi, la teoria economica continua a ispirare molte scelte di policy basandosi su assunti, per lo più di conio neoclassico, spesso clamorosamente smentiti – quando non dagli stessi eventi – dalle risultanze dell'economia sperimentale e dalle elaborazioni più complesse derivanti da approcci alternativi, come quello derivante dalla scuola austriaca di cui lo stesso Hayek è insigne portavoce, ma anche quelli – più recenti e da essa derivati – emersi dalle teorizzazioni della *prospect theory*, della *behavioural law and economics* e della *neuroeconomics*. Una schizofrenia mal vissuta dalla comunità economica, non senza qualche rigurgito coscienziale, come dimostra la circostanza, alquanto paradossale, che molti dei premi Nobel degli ultimi decenni siano stati tributati a cultori del pensiero alternativo, da Herbert Simon a Maurice Allais, da Daniel Kahneman a George Akerlof, da Amartya Sen a Kenneth Arrow.

Un problema su cui mette conto, a sommosso parere di chi scrive, tornare ancora, soprattutto in considerazione del recente “ritorno di fiamma” per approcci economici basati sulla malcelata pretesa di offrire al *policymaker* una piena rappresentazione degli stati del mondo futuro, scevra da margini di dubbio e imprecisione, e in quanto tale destinata a mancare, nella migliore delle ipotesi, l'obiettivo dichiarato. Ci si riferisce all'emergere della c.d. *Neo-Chicago economics*, che spesso cela dietro l'obiettivo di minimizzazione degli errori antitrust un dietrofront rispetto alle più complesse teorie dei *Post-Chicagoans*<sup>8</sup>; ma anche e soprattutto di quella nuova analisi economica del diritto – si direbbe, à la Shavell – in cui l'economista di turno si cimenta con il più ambizioso dei traguardi: quello di spiegare come il diritto *dovrebbe essere*, senza occuparsi di come è, semplicemente mettendo in campo una batteria di argomentazioni “as if”.<sup>9</sup>

Nel corso del secolo scorso, la schizofrenia appena descritta si è manifestata in molte e diverse occasioni. E gran parte delle argomentazioni fornite dai cultori del pensiero economico alternativo gravitava intorno al concetto di errore: a volte si trattava di errori compiuti da economisti e filosofi, altre di errori sistematici compiuti dal decisore economico nelle scelte in condizioni di incertezza o ambiguità. Per questo motivo, la parte restante di questo breve saggio ripercorre la tensione tra pretesa scienziata e limiti intrinseci della teoria economica attraverso un rapido e disordinato viaggio nel tempo e nello spazio. Le sezioni 2 e 3 si occupano di alcuni errori degli economisti neoclassici e del loro effetto sulla valenza descrittiva dell'impianto teorico *mainstream*. Le sezioni

---

<sup>8</sup> Ad esempio, David Evans e A. Jorge Padilla, *Designing Antitrust Rules for Assessing Unilateral Practices: a Neo-Chicago Approach*, CEMFI Working Paper n. 0417, dicembre 2004.

<sup>9</sup> Si veda Steven Shavell, *Foundations of Economic Analysis of Law*, Belknap Press of Harvard University Press, 2004.

4 e 5 si occupano della trasposizione normativa di tale impianto teorico e dei suoi errori intrinseci. La sezione 6 conclude con alcune brevi osservazioni.

## 2 L'errore neoclassico

*Parigi, 1952*

Quella di Hayek non era, peraltro, una voce isolata. Già da anni, come vedremo in seguito, un drappello di studiosi di scienze sociali si era cimentato con la critica del riduzionismo insito nelle elaborazioni di stampo neoclassico. Le prime crepe individuate nell'impianto teorico dominante erano invero riferite alla teoria dell'agire individuale, e in particolare nella teoria della razionalità onnisciente su cui si basa la definizione più invalsa di *homo oeconomicus*. Nel 1952, ad esempio, il francese Maurice Allais – in seguito, anch'egli insignito del Nobel – aveva apostrofato in modo più che sprezzante la teoria, definita “americana”, della utilità attesa, mostrando il risultato di studi che mettevano in discussione le fondamenta dell'assunto di razionalità individuale.<sup>10</sup>

Al centro della polemica era l'idea centrale dell'analisi economica: quella che l'economia – meglio, la microeconomia – parta dallo studio delle decisioni di individui razionali posti di fronte alla necessità di raggiungere fini predeterminati attraverso l'allocazione di risorse scarse. Nella teoria neoclassica, tale condizione di scelta era descritta in modo tale che ciascun individuo, posto di fronte allo stesso problema, avrebbe compiuto le stesse scelte razionali, giungendo alla medesima conclusione. Il processo attraverso il quale tale scelta veniva condotta e implementata era associato al calcolo dell'utilità attesa, in base alla quale ogni individuo compie le proprie scelte cercando di massimizzare la propria utilità totale, dunque scalando il più possibile la mappa delle curve di indifferenza. Tale metodo, considerato il fulcro dell'agire razionale, finiva col coincidere con l'analisi preliminare dei costi e benefici attesi, che forniva immancabilmente la risposta massimizzante.

La teoria dell'utilità attesa, nell'immaginario collettivo degli economisti, può farsi risalire agli scritti pionieristici di Daniel Bernoulli, che nel 1738 pose le basi per l'abbandono dell'approccio risorsista alle scelte individuali, in favore di una visione basata sull'utilità percepita dal soggetto decisore.<sup>11</sup> Tale intuizione si fondava su un assunto fondamentale, per cui al crescere della quantità di un bene  $x$  posseduta dall'individuo, l'utilità marginale di quantità aggiuntive mostra un andamento decrescente. Per questo motivo, si teorizzò, gli individui che devono effettuare una scelta in condizioni di incertezza scelgono un'allocazione delle risorse corrispondente all'uguaglianza delle utilità marginali.<sup>12</sup> In altre

---

<sup>10</sup> Allais M., *Le comportement de l'homme rationel devant le risque: Critique des postulats et axiomes de l'Ecole Américaine*, *Econometrica*, 21, pp. 503-46, 1953.

<sup>11</sup> Bernoulli, D., *Exposition of a new theory on the measurement of risk*, *Econometrica*, 22, 23–36. (lo scritto originale, *Specimen Theoriae Novae del Mensura Sortis*, tratto dagli atti di un convegno all'Accademia Imperiale delle Scienze di San Pietroburgo, è del 1738).

<sup>12</sup> In particolare, l'idea dell'equilibrio economico generale basato sull'uguaglianza delle utilità marginali si deve a Léon Walras (1834-1910).

parole, dovendo scegliere tra acquistare carne o patate, il soggetto decisore sceglierà di ripartire le risorse a disposizione in modo tale che l'utilità marginale dei due beni sia uguale. Se, al contrario, l'utilità connessa a un grammo aggiuntivo di carne fosse maggiore di quella di un grammo in più di patate, sarebbe razionale abbandonare il grammo di patate per aumentare la propria dotazione di carne.

L'intuizione di Bernoulli segnò l'inizio di quella che è stata definita "rivoluzione marginalista" nella teoria economica, e costituisce il presupposto irrinunciabile dei lavori successivi di Jevons (1871), Menger (1871), Walras (1874) fino anche a Von Neumann e Morgenstern (1944), i padri riconosciuti della teoria dei giochi contemporanea. Ma soprattutto, tale intuizione è alla base della teorizzazione utilitarista, per cui ogni decisione individuale è ispirata dalla necessità di massimizzare la propria utilità attesa, e la somma delle decisioni individuali va sempre nella direzione della massimizzazione del benessere collettivo – il celebre meccanismo della "mano invisibile" di Adam Smith.

A questa visione dell'*homo oeconomicus*, Maurice Allais contrappose i primi risultati di quella che oggi definiamo economia sperimentale. L'effetto fu stupefacente: posti di fronte a scelte in condizioni di rischio, i soggetti coinvolti negli esperimenti di Allais finivano col violare sistematicamente la teoria dell'utilità attesa. Ad esempio, Allais aveva sottoposto a un campione di soggetti la seguente coppia di opzioni:

- OPZIONE 1: Ricevere \$100 con certezza
- OPZIONE 2: Avere le seguenti probabilità:
  - 1% di ricevere \$0;
  - 89% di ricevere \$100;
  - 10% di ricevere \$500.

Ebbene, non sfuggirà che l'utilità attesa della seconda opzione è ben maggiore di quella corrispondente alla prima (\$139 contro \$100). Dunque, un'applicazione della teoria della razionalità neoclassica avrebbe portato qualsiasi individuo a scegliere la seconda opzione. Eppure, gli esperimenti di Allais rivelavano che nella maggior parte dei casi gli individui preferivano la prima opzione. La leggenda narra che persino l'insigne economista Leonard Savage fosse caduto nell'errore, in flagrante violazione dell'indipendenza e invarianza delle preferenze che egli stesso contribuiva a teorizzare, e della teoria dell'utilità attesa come strumento di descrizione dell'agire umano razionale. Allais utilizzò i risultati di questi esperimenti in forma di critica al contributo seminale fornito alcuni anni prima da Von Neumann e Morgenstern, "The theory of games and economic behaviour", che rappresentava, agli occhi dell'economista francese, la quintessenza dell'approccio "americano", o neo-bernoulliano che descriveva l'*homo oeconomicus* come decisore privo di distorsioni nella selezione delle preferenze.

Gli esperimenti di Allais aprirono un nuovo tracciato nello studio delle decisioni individuali in condizioni di rischio: gli individui, posti di fronte a scelte in

condizioni di incertezza, sbagliano. E tale considerazione si applicava a maggior ragione alla complessa nozione di equilibrio negoziale di John Nash, che derivava direttamente dai primi scritti “americani” di teoria dei giochi.<sup>13</sup> Come ha scritto più recentemente Brian Barry, “[l]e utilità di Von Neumann-Morgenstern indispensabili per applicare la soluzione di Nash sono degli oggetti scivolosi. È già abbastanza difficile definire una stime decente delle proprie utilità; e molto più difficile è convincere un’altra persona che stiamo dicendo la verità ... per moltissime persone la soluzione di Nash, e le altre soluzioni basate sulle utilità, sono tutt’altro che ovvie ... la soluzione di Nash potrebbe funzionare da soluzione prominente solo per una coppia di matematici”.<sup>14</sup>

Il celebre economista Paul Samuelson ebbe a commentare molti anni più tardi che se Allais avesse scritto le sue opere principali in inglese, probabilmente un’intera generazione di economisti avrebbe preso una traiettoria diversa. Un’affermazione paradossale, se si pensa che Samuelson è ricordato come il principale fautore delle pretese “scientiste” della teoria economica, al punto da rendersi autore di un’analogia tra le teorizzazioni economiche e quelle della fisica.<sup>15</sup> Ma anche questo, se vogliamo, fu un errore. E quando, nel 1988, Maurice Allais venne insignito del premio Nobel, il motivo di tale premio non faceva riferimento al suo studio del 1952 sulla critica alla teoria “americana” della razionalità. Piuttosto, Allais veniva premiato per i “contributi pionieristici alla teoria dei mercati e della utilizzazione efficiente delle risorse”, riferiti ad altri scritti del prolifico autore francese.

Posta di fronte alla scoperta della fallibilità dell’agire individuale, la teoria economica si trovava, anche in quell’occasione, di fronte a un bivio. Seguire le rassicuranti teorizzazioni scientifiche della neonata teoria dei giochi, oppure ascoltare le inquietanti parole di Allais, che rifiutava in toto la teoria dell’utilità attesa, considerandola inaccettabile e distante dalla realtà?

### 3 L’errore di Cartesio

*Gerusalemme, 1968*

La critica economica all’assunto di razionalità perfetta fu parallela a quello che su questa stessa rivista ho in passato definito come crollo della fiducia nel mercato.<sup>16</sup> E in effetti era inevitabile che la teoria economica, abbandonata la fiducia nell’implicita efficienza degli scambi, cadesse in preda di una vena pericolosamente agnostica. Il colpo di grazia fu assestato da alcuni pionieri dell’approccio neurobiologico all’economia, e segnatamente da Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky – ancora una volta, tre premi Nobel.

---

<sup>13</sup> John F. Nash, *The Bargaining Problem*, *Econometrica*, 1950, 18, pp. 155-162.

<sup>14</sup> Brian Barry, *Theories of Justice*, University of California Press, Berkeley, 1989. Ed. It, *Teorie della Giustizia*, Il Saggiatore, Milano, 1996.

<sup>15</sup> P. Samuelson, *Foundations of economic analysis*, Harvard University Press, Cambridge, 1947.

<sup>16</sup> A. Renda, *Dalla fiducia nel mercato al mercato della fiducia*, *Rivista della Scuola Superiore dell’Economia e delle Finanze*, dicembre 2004.

A Simon si deve il merito enorme di aver posto le basi per uno studio della decisione economica individuale basato sull'assunto di razionalità limitata. Fu Simon, in altre parole, a importare prima di ogni altro studioso contemporaneo nella teoria economica l'idea che gli individui compiono degli errori, e che tali errori sono collegati al funzionamento della mente. Ciò deriva dall'intuizione fondamentale per cui la necessità di processare ingenti quantitativi di informazione porta il nostro cervello a operare una selezione piuttosto drastica, portando il soggetto decisore a ragionare "per livelli", utilizzando variabili approssimative e segnali deboli, fino a giungere a decisioni che, più che intrinsecamente efficienti, non sono altro che *satisficing*, soddisfacenti ma rabberciate.<sup>17</sup> In altre parole, la decisione individuale assomiglia molto più a un processo di navigazione a vista, con la "rule of thumb", piuttosto che a un preciso percorso mirato alla massimizzazione dell'utilità attesa in condizioni di informazione perfetta.

Né da tale trionfo del relativismo potevano considerarsi esonerate le organizzazioni complesse, come le imprese o le pubbliche amministrazioni (inclusi, ovviamente, i regolatori). Anche la decisione collettiva, come venne brillantemente teorizzato da Simon, si basa sullo sviluppo di *routines*, sulla elaborazione di un sottoinsieme alquanto limitato di informazioni a disposizione, e soffre anch'esso del problema denunciato da Hayek – quello di attribuire un peso diverso ai segnali che si presentano come misurabili, rispetto a quello di informazioni che forniscono una rappresentazione ambigua degli stati futuri del mondo. Ne venivano coinvolte, in tal modo, organizzazioni complesse come le imprese e la stessa burocrazia, all'epoca imbrigliata nei rigidi schemi della teorizzazione weberiana.<sup>18</sup>

Nasceva così la teoria della *bounded rationality*, che ha riportato la fallibilità dell'agente decisore al centro dell'elaborazione dottrina di alcune scuole di pensiero economico. Si trattava, peraltro, di un impianto teorico più vicino al concetto di ignoranza razionale, che non a quello di razionalità limitata in quanto tale. Nella visione di Simon, gli individui sbagliano perché razionalmente poco informati, perché acquisire un'informazione completa sui possibili stati del mondo futuro e sulle conseguenze delle proprie azioni non è sostenibile proprio in base ad un'analisi costi-benefici. Era, mutuando il gergo degli informatici, un concetto di errore di "alto livello", che non inficiava la brillantezza della macchina del cervello umano: l'errore avveniva in conseguenza di una necessità razionale, quella di non acquisire tutte le informazioni.<sup>19</sup>

Visioni analoghe della fallibilità delle decisioni umane emergevano da altri campi del sapere, soprattutto in seguito ai contributi di Karl Popper sulla c.d. "razionalità contestuale". Popper giungeva fino a giustificare l'atto del folle,

---

<sup>17</sup> Simon, H., *Models of Bounded Rationality*, Cambridge, Massachusetts, 1982.

<sup>18</sup> Simon, H., *Administrative Behaviour*, MacMillan, 1947.

<sup>19</sup> Il contributo di Simon è in qualche modo antesignano della teoria dell'informazione poi elaborata da George Stigler, *The Theory of Information*, 1961.

perché razionale, ma basato su un set di informazioni distorto.<sup>20</sup> Ma in nessun modo, Simon e Popper sembravano mettere in discussione un dato: se dotati di informazione completa, i soggetti decisori compiono sempre “la scelta giusta”. Come a dire: gli uomini compiono errori, ma tali errori non sono strutturali, sono solo il frutto dell’ignoranza razionale.

Se la teoria della razionalità limitata si fosse fermata a tale conclusione, la sua portata per l’analisi economica non sarebbe stata poi così devastante. Da un lato, nell’ipotesi di perfetta informazione, la prevedibilità delle scelte individuali ne sarebbe rimasta salvaguardata. Dall’altro, a livello aggregato, era comunque possibile supporre che le scelte di individui più o meno informati avrebbero mostrato una tendenza, seppur debole, verso i risultati predetti dalla teoria dell’utilità attesa. Sarebbe stato sufficiente, per i cultori dell’approccio neoclassico, porre maggior enfasi sulla necessità di mettere gli individui nella condizione ottimale per compiere scelte efficienti. E in verità, gran parte della analisi economica del diritto *Chicagoan* considera l’informazione tra gli elementi contestuali da considerare per decidere in merito all’allocazione efficiente dei diritti, annoverando i costi di informazione tra i costi transattivi.<sup>21</sup>

L’elaborazione successiva, ad ogni buon conto, avrebbe rimosso anche quest’ultima ancora di salvezza. Mi riferisco, in particolare, agli studi compiuti nel campo delle scelte in condizioni di incertezza da due esperti di psicologia cognitiva della Hebrew University di Gerusalemme, Daniel Kahneman e Amos Tversky, a partire dal 1968. Tali studi, tra i più noti della economia sperimentale, portarono alla luce un dato ben più inquietante: individui posti di fronte a condizioni di incertezza compiono errori sistematici, e adottano comportamenti irrazionali.<sup>22</sup>

Le prove, in questo campo, sono numerosissime, a partire dal famoso esempio della influenza asiatica.<sup>23</sup> In quella serie di esperimenti, Kahneman e Tversky avevano posto a un campione di intervistati il seguente problema: sapendo che è in arrivo dall’Asia un’influenza molto potente, che si prevede ucciderà 600 persone, quale programma governativo di risposta alla minaccia dell’influenza asiatica scegliereste?

- Nel primo esperimento, la scelta era tra un programma A, che avrebbe salvato con certezza 200 persone, e un programma B, che aveva il 33% di probabilità di salvare 600 persone, e il 66% di probabilità di non salvare

---

<sup>20</sup> Popper, K., *La Razionalità et le Statut du Principe de Rationalité*, in *Les Fondaments Philosophiques des Système Economiques*, Payot, Paris, 1967.

<sup>21</sup> Un esempio di tale presa di coscienza è senza dubbio il famoso *overruling* di *Williams v. Walker-Thomas Furniture* del 1965, nel quale la regola del *duty to read*, del dovere per il consumatore di leggere e comprendere le condizioni generali di contratto predisposte unilateralmente da controparte (imprenditore), venne ribaltata in favore di un *duty to disclose*, in base al quale il predisponente doveva assicurarsi di rendere edotta la parte meno informata delle conseguenze del proprio consenso alla totalità delle clausole contenute nel documento contrattuale.

<sup>22</sup> Si veda, tra tutti, Kahneman, D., & Tversky, A., *Prospect theory: An analysis of decisions under risk*, *Econometrica*, 47, 1979, pp. 313–327.

<sup>23</sup> Riportato da Kahneman nella sua Nobel Lecture del 2002, disponibile al sito <http://nobelprize.org/economics> (visitato il 6 gennaio 2006).

nessuno. La maggioranza degli intervistati non ebbe esitazione nello scegliere il programma A.

- Nel secondo esperimento, l'effetto dei due programmi venne descritto in modo diverso. Il programma A avrebbe comportato la morte di 400 persone, mentre con il programma B si aveva un terzo delle probabilità di salvare 600 persone. La maggioranza, con non minore risolutezza, scelse il programma B.

La conclusione tratta da Kahneman e Tversky è oggi nota come *framing effect*, ed è alla base di quella che oggi viene correntemente definita *prospect theory*. Si tratta di un dato ben diverso da quello della razionalità contestuale à la Popper. È la constatazione del fatto che gli individui tendono a modificare sistematicamente le proprie preferenze in base alla loro condizione di partenza, alla condizione che percepiscono come "normale". Il valore della percezione nella formazione delle preferenze individuali rileva sia con riferimento alle esperienze sensoriali e alle scelte compiute in passato (*path-dependency*), sia al contesto decisionale presente (*framing*). Alterazioni della percezione, inoltre, derivano dalla compresenza di esiti certi e incerti (*ambiguity aversion*) e dalla tendenza a sopravvalutare la probabilità degli eventi dopo che tali eventi si sono effettivamente verificati (*hindsight bias*). I soggetti decisori violano sistematicamente il principio di invarianza delle preferenze attribuendo un peso sproporzionato agli esiti certi, e mostrando una costante avversione al rischio e alle perdite patrimoniali (*risk- e loss-aversion*).

Si era compiuto, così, un vero e proprio salto nel vuoto. Una vera e propria rivoluzione copernicana, che consisteva nel riportare nella condizione personale e sensoriale di ciascun soggetto decisore la scala delle preferenze in base alla quale egli o ella deciderà quale strada intraprendere – una conclusione all'insegna del costruttivismo critico, sorprendentemente in linea con i principi fondamentali della logica di Epicuro. L'elaborazione successiva avrebbe evidenziato la rilevanza degli effetti placebo, la miopia nelle preferenze, la dipendenza dalle scelte altrui (*herd behaviour o bandwagon effect*), la sottovalutazione del rischio nelle azioni ripetute, la sopravvalutazione del rischio nelle azioni *one shot*, e molte altre fonti di errore sistematico.<sup>24</sup>

Da una diversa prospettiva visuale, quello che Kahneman e Tversky avevano dimostrato era che l'impianto teorico neoclassico era minato alla base dall'errore di Bernoulli, per cui le scelte individuali sono da considerarsi *reference-independent*.<sup>25</sup> Persino la forma delle curve di indifferenza risultò essere ben diversa da quella neoclassica, evidenziando un punto di discontinuità in corrispondenza dello *status quo*. Allo stesso tempo, i due psicologi israeliani avevano mostrato quello che Antonio Damasio avrebbe alcuni anni più tardi ribattezzato "errore di Cartesio"<sup>26</sup>: quello di pensare che

---

<sup>24</sup> Si veda, ad esempio, M. Egidi, *Errori e Fallibilità*, Networks, 2005/5.

<sup>25</sup> *Id.*

<sup>26</sup> Antonio Damasio, *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, Avon Books, 1994. (Trad. It. *L'errore di Cartesio*, Adelphi, Milano, 1995).

l'intelletto fosse scisso dall'esperienza sensoriale, senza esserne influenzato in alcun modo. Quello che appariva chiaro, dopo gli esperimenti dei due studiosi, era che le decisioni individuali possono essere irrazionali perché influenzate da vincoli esterni e interni alla mente. Per dirla con Doug Hofstadter, la mente può compiere errori anche se il cervello funziona perfettamente.<sup>27</sup>

Negli ultimi anni, poi, la scienza neurobiologica ha compiuto ulteriori passi in avanti, mostrando ancora una volta i limiti descrittivi del concetto di *homo oeconomicus* neoclassico. Ad oggi, siamo in grado di concludere che il cervello evolve in conseguenza di esperienze sensoriali, in quanto organo modulare dotato di plasticità. La letteratura in materia di *cortical plasticity* poneva fine alla diatriba sulla ghiandola pineale di Cartesio, mostrando come lo sviluppo del sistema nervoso centrale dipenda sia dalla predisposizione genetica, sia dall'esperienza sensoriale dell'individuo – dunque, *res cogitans* e *res extensa* non sono separate.<sup>28</sup> Anche questi risultati, ottenuti attraverso esperimenti sulle mappe corticali, hanno contribuito a ispirare la nuova generazione degli psicologi cognitivi e dei *behavioural economists*, suggerendo un immediato abbandono della nave neoclassica.<sup>29</sup>

Ancora più pericolose, se visti dalla prospettiva neoclassica, erano le risultanze degli esperimenti sulla propensione al rischio e alla ambiguità degli individui, che viene fatta dipendere in alcuni casi da caratteristiche strutturali del cervello (l'esempio degli individui "prefrontali", follemente propensi al rischio, è solo il più estremo). Recentemente, Hsu ed altri (2005) hanno provato il c.d. "paradosso di Ellsberg", che mostra che gli individui preferiscono in media situazioni di gioco rischiose a situazioni di gioco ambigue. L'esempio è di immediata comprensione: immaginate che un individuo A debba scegliere tra due giochi diversi. Nel primo gioco, detto *risky*, un mazzo di carte contiene 10 carte blu e 10 carte rosse. A deve puntare una somma su uno dei due colori, e se il colore della carta estratta sarà uguale a quello su cui aveva puntato, vincerà una somma. Il secondo gioco è *ambiguous*, nel senso che è uguale al precedente ma A non conosce quante carte rosse quante carte blu si nascondono nel mazzo.

Ebbene, è inutile sottolineare che la probabilità che la carta estratta dal mazzo sia, diciamo, rossa è a priori uguale in entrambi i giochi. Eppure, gli individui tendono sistematicamente a sottovalutare le probabilità di successo quando la situazione è ambigua. In altre parole,  $p_{amb}(R) < p_{risk}(R)$ , dove  $p$  è la probabilità e  $R$  l'evento "carta rossa". Ma è vero anche  $p_{amb}(B) < p_{risk}(B)$ , dove  $B$  è l'evento "carta blu". Ma allora, dovrebbe anche risultare che

$$1 = (p_{amb}(R) + p_{amb}(B)) < (p_{risk}(R) + p_{risk}(B)) = 1$$

<sup>27</sup> Douglas Hofstadter, *Gödel, Escher, Bach: an Eternal Golden Braid*, Basic Books, 1979.

<sup>28</sup> Per una trattazione congiunta, si veda L. N. Cooper e altri, *Theory of Cortical Plasticity*, World Scientific, 2004.

<sup>29</sup> Si veda, ad esempio, Sunstein, *Behavioural Law and Economics*, Cambridge University Press, 2000.

Il che, ovviamente, è impossibile. Dunque, di là dalla mera teorizzazione della *risk aversion*, scopriamo che esisteranno individui propensi al rischio ma riluttanti a partecipare a scelte ambigue, individui propensi sia al rischio che all'ambiguità, individui avversi al rischio ma propensi all'ambiguità e, da ultimo, individui avversi a qualsiasi forma di incertezza, sia essa rischio o ambiguità.

E scopriamo, con imbarazzo misto a stupore, che l'unico gruppo di individui che non distingue tra rischio e ambiguità, e come tale adotta comportamenti compatibili con quelli del perfetto *homo oeconomicus* neoclassico, è il gruppo dei pazienti con lesioni alla corteccia orbito-frontale.<sup>30</sup>

## 4 Kaldor, Hicks e l'errore di Bernoulli

*Oxford-Cambridge, 1939*

Quella tra neo-bernoulliani e seguaci di Allais non era una mera disquisizione sul sesso degli angeli. In altre parole, quella marginalista non era affatto una semplificazione innocente, né innocua. Anzi, la teoria della razionalità ad essa sottesa portava a conclusioni invero prescrittive, e ha influenzato in misura decisiva quasi tutti i precetti forniti dalla teoria microeconomica, dai più immediati ai più remoti. Si pensi, ad esempio, alla pendenza della curva di domanda, alla forma delle curve di indifferenza, agli equilibri contrattuali descritti nella scatola di Edgeworth, al concetto stesso di equilibrio (statico) di mercato.

Ancora, a livello più aggregato, la teoria marginalista diede la stura allo sviluppo dei due teoremi dell'economia del benessere pigouviana, in base alla quale, data una qualsiasi allocazione iniziale delle risorse tra due o più soggetti, il meccanismo dello scambio consente sempre di raggiungere – dopo i necessari trasferimenti – la frontiera di efficienza paretiana. Di lì, il passo era davvero breve per giungere all'applicazione di criteri di efficienza come quello teorizzato da Kaldor e Hicks nel 1939, nel quale un cambiamento nell'allocazione delle risorse viene visto come efficiente anche se porta a una riduzione nel benessere di alcuni, purché i soggetti beneficiari siano potenzialmente in grado di compensare tale riduzione. Il criterio viene definito anche “della superiorità paretiana potenziale”, nel senso che una situazione Kaldor-Hicks-efficiente può divenire Pareto efficiente a mezzo di un semplice trasferimento di risorse dai *winner* ai *losers*.

Si noti, peraltro, che la teorizzazione dei due economisti non recava alcuna traccia di interesse per l'identità o la condizione di partenza dei *winner* e dei *losers*.<sup>31</sup> Su questa base, criteri di efficienza meno invasivi e con minore valenza

---

<sup>30</sup> Cfr. Ming Hsu, Meghana Bhatt, Ralph Adolphs, Daniel Tranel, Colin F. Camerer, *Degrees of Uncertainty in Human Decision-Making*, Science, Vol. 310, 9 dicembre 2005, p. 1680.

<sup>31</sup> Cfr. Guido Calabresi, *The Pointlessness of Pareto: Carrying Coase Further*, 100 Yale L. J., 1991, pp. 1211-1237.

prescrittiva, come quello di Pareto, si trasformavano in potenti strumenti di intervento sociale, incidendo direttamente sulla distribuzione del reddito e legittimando, in molti casi, ulteriori sperequazioni allocative in nome dell'efficienza. Si trattava, nella sua formulazione iniziale, di un criterio eminentemente risorsista, che non presupponeva alcun confronto di utilità. Lo stesso Nicholas Kaldor ebbe a spiegare che

*“[t]his principle, as the reader will observe, simply amounts to saying that there is no interpersonal comparison of satisfactions involved in judging any policy designed to increase the sum total of wealth just because any such policy could be carried out in a way as to secure unanimous consent.”*<sup>32</sup>

Fu in questo modo che gli economisti riuscirono a trasformare il criterio di Pareto in uno strumento in grado di guidare il *policymaker*. Si trattava, come è evidente, di un criterio in apparente contraddizione con l'intuizione di Bernoulli, che depondeva a favore di un confronto delle utilità dei soggetti coinvolti, non di un semplice computo delle risorse allocate. Ma il problema era presto risolto: grazie all'artificio della superiorità paretiana potenziale, qualsiasi confronto di utilità veniva reso superfluo dalla possibilità, quantunque solo teorica, di riportare i *losers* sulla curva di indifferenza sulla quale si trovavano prima dell'evento in esame.

La formulazione di Kaldor e Hicks è ancor più influente di quanto si possa pensare, nella scienza politica contemporanea. Come recentemente affermato da Matthew Adler, il paradigma neoclassico fondato sulla teoria dell'utilità attesa e sul criterio di Kaldor e Hicks è alla base dei testi sacri del *policymaking* contemporaneo, a partire da quelli di Stephen Breyer e Alfred Kahn, per abbracciare quasi tutta la *law and economics of regulation*.<sup>33</sup> Lo stesso Anthony Ogus, uno dei massimi teorici della regulation, ha recentemente scritto che

*“[w]here cost-benefit analysis is undertaken, and is used normatively, Kaldor-Hicks efficiency judgments are inevitable”, per poi puntualizzare che “as regards Kaldor-Hicks efficiency, there is the problem of inter-personal utility comparison”.*<sup>34</sup>

Allo stesso modo, l'odierno “cost-benefit state” che aleggia sulle procedure di *regulatory impact assessment* statunitensi è basato sulla necessità di giustificare qualsiasi iniziativa legislativa sulla base dei c.d. *net benefits*, il che inevitabilmente implica la monetizzazione di costi e benefici.<sup>35</sup> Viene alla mente

---

<sup>32</sup> N. Kaldor, *Welfare Propositions in Economics and Interpersonal Comparisons of Utility*, 49 *Economic Journal* 549, 1939, a p. 551, nota 1.

<sup>33</sup> Matthew D. Adler, *Beyond Efficiency and Procedure: a Welfarist Theory of Regulation*, 28 *Florida State Univ. L. R.*, pp. 241-238, a p. 244-245.

<sup>34</sup> Cfr. Anthony Ogus, *Cost-effectiveness: the Neglected Paradigm*, presentato alla 22nd Annual Conference of the European Association of Law and Economics (EALE) a Ljubljana, il 16 settembre 2005. V. anche Adler, Matthew D. e Posner, Eric A., *Rethinking Cost-Benefit Analysis*, University of Chicago Law School, John M. Olin Law & Economics Working Paper No. 72, aprile 1999.

<sup>35</sup> Si veda, per tutti, C. R. Sunstein, *The Cost-Benefit State*, Working Paper No. 39, University of Chicago Law School, John M. Olin Center for Law & Economics, maggio 1996.

Keynes, il quale scrisse che “[p]ractical men, who believe themselves quite exempt from any intellectual influences, are usually the slaves of some defunct economist”.<sup>36</sup>

Era, in fondo, quello che agli economisti era stato chiesto: uno strumentario semplice e intuitivo da mettere al servizio della politica economica e del diritto. Un formidabile impianto teorico, sulla cui base giustificare sia l'intervento della mano pubblica, sia la scelta di *laissez faire*. Non restava, allora, che isolare i casi di fallimento del mercato, e applicare la regola di Kaldor-Hicks per giustificare l'opportunità di un intervento dello stato nel mercato.

Vi erano però, nella formulazione di Kaldor e Hicks, molte debolezze di fondo. In primo luogo, il criterio appariva viziato da circolarità, e men che adatto come precetto normativo. Era infatti semplice dimostrare che potevano verificarsi situazioni in cui due stati del mondo diversi risultavano essere reciprocamente Kaldor-Hicks-superiori. Si trattava di una versione del celebre paradosso di Scitovski, dovuta a James Coleman e poi ribadita da Guido Calabresi.<sup>37</sup>

Inoltre, alcuni autori sottolinearono che lo schema di preferenze individuali dipende in modo determinante dal livello di reddito, e che tale motivo è impossibile procedere a una somma aggregata della *willingness to pay* dei soggetti coinvolti per stabilire sia il valore, sia l'evoluzione della soddisfazione collettiva in seguito all'introduzione di un cambiamento normativo o regolamentare.

Ancora, la differenza tra *willingness to pay* e *willingness to accept compensation*, teorizzata proprio dai cultori della *prospect theory*, rendeva difficile immaginare che la somma algebrica dei cambiamenti intercorsi nella dotazione di risorse potesse automaticamente trasformarsi nel motivo di consenso unanime cui faceva riferimento lo stesso Kaldor.<sup>38</sup> Oltre a ciò, l'idea che la soddisfazione individuale “assoluta” potesse essere scissa dalla percezione del livello di benessere “relativo”, riferito alla condizione degli altri individui che compongono la società, era smentita da molti dei risultati dell'economia sperimentale.

Basti considerare una versione leggermente modificata di un esempio presentato da Kahneman<sup>39</sup>: immaginate che due individui A e B ricevano l'estratto del loro conto in banca. A nota che il suo conto si è ridotto da 20 milioni a 19 milioni di euro. B osserva che il suo patrimonio è aumentato da un milione a 1,5 milioni. Ebbene, chi dei due è più felice? Chi ha più ragione di essere soddisfatto per la sua condizioni finanziaria? L'utilità totale per la società

---

<sup>36</sup> J. M. Keynes, *The general Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan Cambridge University Press, for Royal Economic Society, 1936, cap. 24, sez. V.

<sup>37</sup> Cfr. J. Coleman, *Efficiency, Utility and Wealth Maximization*, 8 HOFSTRA L. Rev. 1979-1980, p. 519. E Calabresi, *The Pointlessness of Pareto*, cit.

<sup>38</sup> Cfr. Kahneman e Tversky, *Prospect Theory*, cit.

<sup>39</sup> Kahneman, *Maps of Bounded Rationality. A perspective of Intuitive Judgment and Choice*, Nobel Prize Lecture, 8 dicembre 2002, disponibile online al sito <http://nobelprize.org/economics> (visitato il 6 gennaio 2005).

è aumentata? Sono domande meno banali di quanto possa sembrare, soprattutto se si tiene conto dell'inappellabile verdetto del criterio di Kaldor e Hicks: il cambiamento non è accettabile in quanto riduce la ricchezza complessiva. Sono certo che molti dei lettori avranno avuto una sensazione diversa.

Più in generale, il criterio di Kaldor e Hicks si basava su una visione oltremodo edulcorata e standardizzata dello schema delle preferenze individuali, ed era viziato, da questa prospettiva visuale, di una serie di assunti poco realistici. Tra questi, forse la più evidente fonte di incomprensione è il già citato "errore di Bernoulli", che consiste nel considerare le scelte degli individui in condizioni di incertezza come *reference-independent*, indipendenti dal contesto e dalla situazione di partenza dell'individuo. Un assunto chiaramente insostenibile. È proprio Kahneman a sintetizzare il divario tra i teorici della *prospect theory* e i fautori dell'analisi costi-benefici ispirata dal criterio di Kaldor e Hicks:

*"A theory of choice that completely ignores feelings such as the pain of losses and the regret of mistakes is not only descriptively unrealistic. It also leads to prescriptions that do not maximize the utility of outcomes as they are actually experienced – that is, utility as Bentham conceived it".<sup>40</sup>*

## 5 L'errore di Posner

**Chicago, 1979**

Nel 1979, a Chicago, venne organizzato un convegno dal titolo "Change in the Common Law: Legal and Economic Perspectives". La scelta del luogo non avrebbe potuto essere più fortunata, dopotutto. Chicago era divenuta la culla dell'applicazione dell'economia neoclassica al diritto, in seguito ai lavori pionieristici di Aaron Director e Ronald Coase. Anche la scelta del tema era quanto mai opportuna: discutere dell'efficienza economica come fondamento delle regole giuridiche e dell'approccio giurisprudenziale di common law. Si trattava, in altre parole, di confrontarsi sulla effettiva valenza prescrittiva dei criteri di efficienza, in specie quelli di derivazione paretiana. Tale confronto si rendeva ancor più necessario dopo che i pionieri della *law and economics* non erano riusciti a raggiungere evidenza sufficiente per suffragare la loro ipotesi iniziale tutta descrittiva, in base alla quale l'ordinamento di *common law* era caratterizzato da una tendenza spontanea alla sostituzione di norme inefficienti con norme efficienti.<sup>41</sup> La nuova sfida non era più dunque concentrata sul diritto *as it is*, ma sul diritto *as it ought to be*. E nella mente di alcuni dei più accorati pionieri, il diritto doveva essere efficiente.

---

<sup>40</sup> *Id.*

<sup>41</sup> Si veda, ad esempio, Rubin P.H. *Why is the Common Law Efficient?*; Journal of Legal Studies 6(1), 1977, p. 51.

Si scontrarono, in quel simposio, due fazioni di livello accademico elevatissimo. Da una parte, come fautori dell'adozione di criteri di efficienza come fondamento delle elaborazioni normative e giurisprudenziali, Richard Posner, William Landes, George Priest e Paul Rubin. Dall'altra, tra gli "scettici", Ronald Dworkin, Richard Epstein, Anthony Kronman, Duncan Kennedy, Charles Fried, Gerald O'Driscoll Jr. e Mario Rizzo. La posta in gioco, come si comprenderà, era altissima. Si trattava, ancora una volta, di un caso di coscienza, soprattutto per gli economisti seduti al tavolo. E l'esito fu sorprendente, per molti motivi.

Furono infatti proprio gli economisti coinvolti, Rizzo e O'Driscoll, a formulare le critiche più *tranchantes* all'ipotesi di vocazione efficientistica della *common law*, affermando che "the substantial information requirements that must be satisfied in order to identify efficient legal rules make efficiency impractical as a standard".<sup>42</sup> In altre parole, non si può chiedere davvero ad un economista di identificare con precisione ciò che è efficiente, distinguendolo da ciò che non lo è. Nemmeno a dirlo, Rizzo e O'Driscoll appartenevano dichiaratamente alla scuola dei "neo-austriaci americani", che si rifaceva apertamente alle teorizzazioni di Friedrich Von Hayek.

Ma d'altra parte, per evitare una pericolosa deriva nichilista, la *law and economics* di stampo *Chicagoan* aveva un evidente bisogno di un principio cui aderire, di un criterio in base al quale comparare e classificare gli stati del mondo. Quel principio fu il criterio di efficienza, nella sua versione normativa, quella di Kaldor e Hicks. Ma tale scelta non fu affatto scevra da rimorsi e indugi, come testimoniato, soprattutto, dalla *querelle* tra Richard Posner e Ronald Dworkin, poi continuata sulle pagine della *Hofstra Law Review*.

Come ebbe modo di affermare inizialmente Posner, il criterio di efficienza di Kaldor-Hicks ha sì numerose controindicazioni, ma è il "migliore dei mondi possibili", in quanto migliore approssimazione possibile del criterio di efficienza paretiano, l'unico che non ponga istanze distributive né problemi di riconciliazione tra tali istanze e quelle di efficienza, e come tale compatibile persino con teorie della giustizia marcatamente egualitarie come quella di John Rawls. Posner era anche al corrente della potenziale contraddizione tra il criterio di Pareto e quello di Kaldor-Hicks, ma mantenne la propria idea per cui "while Kaldor-Hicks is not a Pareto criterion as such, it will sometimes function as a tolerable, and more to the point, administrable approximation of the Pareto-superiority criterion".<sup>43</sup>

Cruciale, nell'argomentazione di Posner, era un'impostazione venata di pragmatismo: quasi un'applicazione del rasoio di Occam, che consisteva nell'affermare che non è tanto importante su quali basi è fondato l'uso di uno strumento, se tale strumento "funziona", contribuendo a migliorare il sistema giuridico nel suo complesso. Accanto a tale argomentazione, Posner tentò di scindere l'uso del criterio di Kaldor-Hicks dall'approccio basato sulla

---

<sup>42</sup> Mario J. Rizzo, *The Mirage of Efficiency*, 8 Hofstra L. Rev., 1979-1980, p. 641.

<sup>43</sup> Posner R.A. *The Ethical and Political Basis of the Efficiency Norm in Common Law Adjudication*, 8 Hofstra L. Rev., 1980, p. 487.

massimizzazione dell'utilità. In tal modo, egli contava di superare il problema del confronto interpersonale e cardinale delle utilità, che, quantunque negato da Kaldor, costituiva un ostacolo pressoché insormontabile per l'accettazione del criterio della superiorità paretiana potenziale come criterio avente valenza normativa. Per tale motivo, Posner, dopo aver ammesso di far uso del criterio di Kaldor e Hicks, ne giustificò l'utilizzo sulla base di due argomentazioni parallele, una basata sulla massimizzazione della ricchezza, l'altra sul presunto consenso dei destinatari delle norme giuridiche.<sup>44</sup>

Più nel dettaglio, secondo Posner si può ipotizzare che tutti i soggetti che compongono una società abbiano espresso il loro previo consenso all'applicazione delle regole di diritto da parte di giudici intenti alla massimizzazione della ricchezza. Dunque, anche i soggetti che perdono una causa hanno acconsentito preliminarmente all'applicazione delle stesse regole di diritto che nello specifico muovono a loro svantaggio. In altre parole, scrisse Posner, se un individuo compra un biglietto della lotteria e poi perde, si può dire che abbia acconsentito a quella perdita già dal principio. Una visione che, a detta dello stesso autore, portava l'impianto paretiano al di fuori dell'utilitarismo, accostandolo a una visione più "Kantiana" dell'autonomia individuale come principio superiore persino a quello dell'utilità.<sup>45</sup>

Entrambe le teorie di Posner, però, non riuscivano nell'intento di liberare il criterio di efficienza di Kaldor e Hicks dalle strette maglie dell'utilitarismo, come prontamente ebbe a rilevare Jules Coleman.<sup>46</sup> Ad esempio, risultava difficile accettare una teoria che portava a giustificare dal punto di vista normativo scelte che, pur non massimizzando la ricchezza complessiva della società, erano basate sul consenso *ex ante* degli interessati. Inoltre, la scelta coraggiosa di Posner non contribuiva a risolvere il conflitto tra teoria della razionalità neoclassica e teorie della razionalità limitata e della economia cognitiva. Anzi, se possibile, la rivoluzione copernicana di Posner non faceva che acuire tale tensione.

Alla visione posneriana ribatté in modo quasi sprezzante Ronald Dworkin, secondo cui la posizione espressa da Posner era insostenibile e circolare. Secondo Dworkin, il criterio di Pareto è concepito in modo tale da non poter essere in alcun modo relativizzato. Pareto, scrisse Dworkin, è "all or nothing, like pregnancy or legal death".<sup>47</sup> Qualsiasi applicazione non integralista del criterio paretiano finisce con lo scadere nell'utilitarismo, assumendone i difetti sia concettuali che morali, e in particolare quello che lo stesso Dworkin aveva definito come "il peccato ambiguo di ignorare le differenze tra gli individui".<sup>48</sup>

---

<sup>44</sup> *Id.*

<sup>45</sup> *Id.*, pp. 489-90.

<sup>46</sup> J. Coleman, *Efficiency, Utility and Wealth Maximization*, in 8 Hofstra L. Rev. 1979-1980, p. 509.

<sup>47</sup> R. Dworkin, *Why Efficiency? A Response to Professors Calabresi and Posner*, in 8 Hofstra L. Rev. 1979-1980, p. 582.

<sup>48</sup> R. Dworkin, *Taking rights seriously*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1977.

Secondo Dworkin, infatti, di là da problemi di tipo più propriamente filosofico ed epistemologico, come la presunta confusione posneriana tra autonomia e consenso, il versante più pericoloso delle teorizzazioni di Posner era proprio la mancata considerazione di un dato inequivocabile: l’allocazione iniziale dei diritti condiziona in modo evidente gli stati futuro del mondo e l’esito degli scambi di mercato. Gli fecero eco, tra gli altri, Lucien Bebchuk e soprattutto Guido Calabresi, che già aveva mostrato la rilevanza dell’allocazione iniziale del diritto nel celebre “*One view of the Cathedral*”, scritto con Douglas Melamed nel 1972.<sup>49</sup>

La battaglia dell’efficienza, come è immediato osservare, fu molto sanguinosa. Si trattava, ancora una volta, di comprendere fino a che punto l’attacco imperialista dell’impianto neoclassico all’*establishment* del diritto potesse essere decisivo. Alla fine, a sommosso parere di chi scrive, prevalse di misura il buon senso. Molti tra gli autori coinvolti finirono col concludere che il principio di efficienza, comunque lo si volesse teorizzare e per quanto sicuramente centrale, non poteva rimpiazzare i fondamenti ultimi del sistema giuridico, né il principio fondamentale di giustizia ed equità che ispira la normazione e l’*adjudication*. Con ciò non si vuol significare, ovviamente, che il dibattito sia terminato: basti leggere la recente “stroncatura” del volume di Louis Kaplow e Steven Shavell, “*Fairness versus Welfare*”, proveniente ancora una volta da Jules Coleman, il quale rileva che

*“the book openly endorses precisely the imperialistic claims with which others have saddled the law and economics movement, often in an effort to discredit it as inadequately catholic or, in the extreme, uncivilized. Whereas the vast majority of law-and-economics scholars have been trying to make the case for including efficiency among the factors suitable to assessing legal reform proposals, the entire point of the Kaplow and Shavell argument is that the only considerations that can figure in a rational reform policy are those of human welfare—or efficiency properly construed.”*<sup>50</sup>

È però vero che rispetto a quel lontano 1979, parte della *law and economics* statunitense oggi indugia nelle province del pensiero economico *post-Chicagoan*, ben più attento alla relativizzazione della macchina efficientistica, ben più rispettoso della peculiare architettura e dei fini precipui degli ordinamenti giuridici e ben più disposto alla commistione tra teoria neoclassica e teorie alternative dal punto di vista metodologico, come quelle proposte dalla scuola austriaca, dalla Public Choice theory e dalla scuola neoistituzionalista. E soprattutto, senza inutili e dannosi formalismi metodologici. Come Matthew Adler ha avuto modo di scrivere nel 2000, “Kaldor-Hicks efficiency should be

---

<sup>49</sup> Cfr. L. Bebchuk, *The Pursuit of a Bigger Pie: can Everyone Expect a Bigger Slice?*, in 8 Hofstra L. Rev. 1979-1980, p. 671; e Guido Calabresi e A. Douglas Melamed, *Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral*, 85 Harv. L. Rev., 1972, p. 1089.

<sup>50</sup> Jules L. Coleman, *The Grounds of Welfare*, Yale Law School, Public Law Working Paper No. 43, 2003.

removed from our normative vocabulary. It lacks the basic status of Pareto-efficiency, overall well-being, distributive considerations, deontological requirements, and (perhaps) perfectionist value.”<sup>51</sup>

Eppure, il criterio di Kaldor e Hicks rimane, talvolta in superficie, altre sottocute, incardinato alla base della gran parte della *regulation* nei paesi occidentali. Prova ne sia, da ultimo, il feroce dibattito attualmente in corso negli Stati Uniti sulla presunta “neutralità” dell’analisi costi-benefici della regolamentazione, basata evidentemente su criteri quantitativi e inevitabilmente destinati a preservare ampi margini di imperfezione. Un dibattito che ha portato, da ultimo, Robert Hahn, decano indiscusso del settore, a pubblicare una lunga memoria difensiva, intitolata “In defense of the economic analysis of regulation”, in cui molte delle argomentazioni già sviluppate nel convegno di Chicago del 1979 riaffiorano, seppur con minore grado di approfondimento.<sup>52</sup>

A contrapporsi all’approccio *mainstream* di Bob Hahn sono ad esempio le posizioni espresse da Ackerman, Heinzerling e Massey, che mostrano che l’applicazione dell’analisi costi-benefici a un campione di interventi normativi passati avrebbe comportato l’emergere di esiti a dir poco disastrosi<sup>53</sup>; o quelle di Parker e Driesen, che rilevano limiti insormontabili nella *cost-benefit analysis*, argomentando che su quella base quasi nessuna norma in materia di tutela dell’ambiente, della salute o della sicurezza uscirebbe indenne dalle forche caudine del calcolo efficientistico<sup>54</sup>; o, infine, quelle relative alla indeterminatezza dell’analisi costi-benefici, che in alcuni casi parte da una posizione indeterminata, in altri dal principio per cui i benefici devono superare i costi, in altri ancora dall’obiettivo di raggiungere il pareggio tra costi e benefici.

A fronte di tali critiche, Hahn risponde peraltro con umiltà, consapevole della notevole approssimazione intrinseca agli strumenti della analisi costi-benefici. E ciò facendo, compie un gesto che economisti del passato si erano rifiutati di compiere: mettere da parte le pretese scientiste dell’analisi economica, e adottare un approccio più pragmatico, teso a verificare se, al di là delle imperfezioni connesse al ragionamento utilitarista, l’utilizzo di strumenti approssimativi e a-scientifici possa comunque tornare utile al regolatore di turno. Come a dire: in assenza di strumenti migliori, non tutta l’analisi economica neoclassica – modificata per quanto possibile per tener conto del contesto in cui essa viene applicata – deve ritenersi dannosa.

---

<sup>51</sup> Cfr. Adler, *Beyond Efficiency and Procedure*, cit., a p. 249.

<sup>52</sup> Robert W. Hahn, *In defense of the Economic Analysis of Regulation*, American Enterprise Institute, Washington D.C. 2005.

<sup>53</sup> Ackerman, F. and L. Heinzerling, *Priceless: On Knowing the Price of Everything and the Value of Nothing*, New York: The New Press, 2004; e Ackerman, F., L. Heinzerling and R. Massey, *Applying Cost-Benefit to Past Decisions: Was environmental protection ever a good idea?*, Georgetown Public Law Research Paper No. 576161, Georgetown University, agosto 2004.

<sup>54</sup> Parker, R., *Grading the Government*, University of Chicago Law Review, 70, 2003; e Driesen, D., *Is Cost-Benefit Analysis Neutral?*, 2 febbraio 2005 (<http://ssrn.com/abstract=663602>).

## 6 Conclusione

Roma, 2006

Come è noto, gli economisti – come tutti gli esseri umani – usano delle *proxy*. Sono *proxy* gli strumenti interpretativi utilizzati dalle autorità antitrust; sono *proxy* i calcoli preliminari tesi a giustificare l'adozione di una nuova regolamentazione; sono *proxy* i segnali interpretati dagli economisti per inferire l'esistenza di correlazioni spiegabili dall'analisi di serie storiche o dati empirici di altro tipo.

Ad esempio, nella politica della concorrenza, le autorità considerano le quote di mercato come *proxy* della dominanza, il livello di prezzo come approssimazioni del potere di mercato, prezzi al di sopra del costo marginale come segnali di una riduzione del benessere sociale, un sufficiente pluralismo dell'offerta come *proxy* della massimizzazione del benessere del consumatore, e quest'ultimo come approssimazione del benessere sociale.

Allo stesso modo, nella regolamentazione si usano *proxy* per assegnare prezzi a beni non oggetto di scambio di mercato, si formulano ipotesi per poter prevedere l'evoluzione degli scambi futuri, si cerca di emulare il funzionamento di un mercato concorrenziale attraverso operazioni a volte di complessità quasi ingegneristica, si scelgono variabili di riferimento per valutare *ex ante* ed *ex post* l'impatto degli interventi nel mercato.

Naturalmente, quando a fronte di fenomeni complessi si utilizzano delle *proxy*, la possibilità di errore non è trascurabile, soprattutto se tali approssimazioni sono poco rappresentative della realtà sottostante. La storia dell'antitrust e della *regulation* è costellata da queste forme di errore. Ma l'alternativa a una *proxy* sbagliata non è altro che una *proxy* migliore, almeno nel dominio della scienza triste. Per tale motivo, si assiste a un dibattito incessante su come migliorare l'analisi di impatto della regolamentazione; e per lo stesso motivo, gli studiosi di antitrust cominciano a osservare la scelta degli *standard* basandosi su un approccio ben più pragmatico, teso a minimizzare l'incidenza delle *false acquittals* e delle *false condemnations*, invece di ricercare, senza indugio, la regola ottima.<sup>55</sup> Un approccio che cela però in molti casi un tentativo di sfruttare la fallibilità dei *trustbuster* per derivarne regole più permissive per il monopolista di turno.<sup>56</sup>

Si tratta di una presa di coscienza nuova, nel panorama dell'analisi economica, come mostrato dagli aneddoti illustrati, anche qui non senza margini di approssimazione, in questo breve saggio. Per la prima volta, la maggioranza degli economisti sembra aver fatto pace con la fallibilità dell'agente decisore e

---

<sup>55</sup> Appartiene a tale nuovo filone lo scritto di Ronald A. Cass e Keith N. Hylton, *Antitrust Intent*, 74 Southern Cal. L. Rev., p. 657.

<sup>56</sup> È il caso del filone sviluppatosi sulla scia del contributo del giudice Frank Easterbrook, in *The Limits of Antitrust*, 63 Texas L. Rev., 1984, p. 1. Tra i seguaci del filone, David S. Evans e A. Jorge Padilla, *Designing Antitrust Rules*, cit.

con i limiti intrinseci del calcolo utilitarista, e appare maggiormente disposta a calarsi, senza remore, in un mondo di informazione imperfetta, in cui economisti, legislatori, imprese e consumatori compiono, ad ogni pie' sospinto, errori. Come a dire: si è forse smesso di pensare che la regola della fallibilità si applichi a tutti, tranne che agli economisti.

A fronte di tale nuova presa di coscienza, però, permangono non pochi motivi di preoccupazione. Mi riferisco, soprattutto, al fatto che la vocazione scienziasta della teoria economica neoclassica sembra rivivere nei nuovi campioni della *law and economics*, che finiscono nella più parte dei casi con l'abusare di modelli teorici e basati su assunti poco realistici, per derivarne conclusioni altrettanto distanti dalla realtà. Un errore nel quale rischia di cadere anche la nascente analisi economica del diritto di casa nostra, ancora caratterizzata dalla mancata integrazione dei linguaggi, dalla riluttanza di molti giuristi e dall'eccessiva astrattezza degli economisti. Un dibattito comune, come quello che ebbe luogo a Chicago nel 1979, sarebbe foriero di sicuri benefici, e stavolta Pareto-ottimale.

Non resta che trovare, nella tortuosa traiettoria sin qui riassunta, una morale e uno spiraglio di speranza.

La morale è che gli errori, anche quando perseguiti in modo più che ostinato, servono agli economisti come il *trial and error* tipico degli *entrepreneurs* serve al progresso della società nelle più illuminate teorizzazioni di scuola austriaca. A dire il vero, non sembra dubbio che il secolo scorso abbia confermato che il progresso del sapere evidenzia un incedere tipicamente "schumpeteriano", con buona pace della teoria neoclassica. Un incedere in cui l'errore rileva come "errare", sperimentare, correggere, ricominciare.

Quanto allo spiraglio di speranza, esso è legato inscindibilmente alla capacità degli economisti di recuperare, di fronte alla tentazione scienziasta, la capacità di rimettersi in discussione e anticipare, minimizzare, valutare e accettare il margine di errore congenito nelle teorizzazioni umane in condizioni di informazione imperfetta.