

Dipartimento di Scienze Economiche
Università degli Studi di Firenze

Working Paper Series

SULLA FELICITÀ IN ECONOMIA.
LA TEORIA DEI BENI RELAZIONALI
DI MENGER E BÖHM-BAWERK

Antonio Magliulo

Working Paper N. 01/2007
April 2007

Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze
Via delle Pandette 9, 50127 Firenze, Italia
www.dse.unifi.it

The findings, interpretations, and conclusions expressed in the working paper series are those of the authors alone. They do not represent the view of Dipartimento di Scienze Economiche, Università degli Studi di Firenze

SULLA FELICITÀ IN ECONOMIA.
LA TEORIA DEI BENI RELAZIONALI DI MENGER E BÖHM-BAWERK

Antonio Magliulo*

Abstract:

On Happiness in Economics. Menger's and Böhm-Bawerk's Theory of Relational Goods

The “paradox of happiness in economics” has aroused a growing interest among scholars all over the world. In opulent societies, many people, despite an increase in income, declare themselves less happy. One explanation is that economic growth can destroy some “relational goods” (personal relationships, friendship, family, love) affecting happiness. Such an explanation is based on an historical interpretation: marginalism would have darkened the theme of happiness in economics. This work shows, however, that two great marginalists, Menger and Böhm-Bawerk, formulated a theory of “relational goods” that complicates, in Hirschman’s sense, the whole history of happiness in economics.

JEL Classification: B13, D60

Keywords: Scuola austriaca, Economia e felicità

* Dipartimento di Scienze economiche, Università di Firenze, Via delle Pandette 9, 50127 Firenze. E-mail: antonio.magliulo@unifi.it.
Ringrazio Luigino Bruni per aver letto e commentato il testo. La responsabilità di quanto scritto rimane ovviamente soltanto mia.

1. Introduzione

“Mi potrei sbagliare, naturalmente, – ha scritto Giacomo Becattini (2004, p. 9) – ma se non vado errato, una rivoluzione paradigmatica si sta, per adesso sommessamente, marginalmente, quasi clandestinamente, preparando negli studi economici”.

Becattini non sbagliava. Un tentativo di rivoluzione paradigmatica è in corso. Non più sommesso o clandestino ma palese e fragoroso. Il “paradosso della felicità in economia”, inizialmente percepito quasi con fastidio dagli economisti, come se si trattasse di un problema secondario rispetto alle emergenze della nostra epoca, ha finito per conquistare il centro dell’interesse scientifico e culturale. Convegni, *workshops* e simposi si susseguono senza sosta. Al dibattito partecipano premi Nobel come Kahneman e Sen e studiosi di tutto il mondo.

Gli economisti italiani hanno svolto, e svolgono, un ruolo di assoluto rilievo. Alcuni sostengono forse la tesi più estrema, più rivoluzionaria, che si avvale anche di un’interpretazione storica.

Una storia viva, appassionante, e militante. Bruni e Zamagni, che l’hanno scritta, indicano nella svolta marginalista di fine Ottocento il momento cruciale. Fino ad allora la felicità aveva occupato le menti dei migliori economisti. Poi l’eclissi. Il marginalismo “sopprime” la felicità. Bruni e Zamagni non si occupano però degli economisti austriaci. D’altra parte, in una prima storia che va da Aristotele a Sen, le omissioni sono inevitabili. Il paradosso, è proprio il caso di dirlo, è che Menger e Böhm-Bawerk propongono una teoria di quei beni relazionali che Bruni, Zamagni ed altri considerano essenziali per spiegare il paradosso della felicità. L’eclissi fu dunque parziale?

Seguirò questo percorso. Prima un breve cenno al paradosso della felicità. Poi una sintesi della storia di Bruni e Zamagni e, di seguito, la connessa teoria dei beni relazionali. Quindi la teoria dei beni relazionali di Menger e Böhm-Bawerk ed i quesiti teorici che essa solleva. Infine le conclusioni per verificare se e come la storia che ho raccontato complica, nel senso di Hirschman, e cioè arricchisce, l’intera storia della felicità in economia¹.

¹ Un quadro rappresentativo del dibattito sulla felicità in economia è offerto dai due volumi a cura di Bruni e Porta (2004, 2006).

2. Il paradosso di Easterlin

Nel 1974 l'economista e demografo americano Richard Easterlin scopre il paradosso della felicità. Mostra che, nelle opulente società occidentali, all'aumento del reddito non si accompagna più, come avveniva in passato, un incremento di felicità. Maggiore il reddito, minore (o costante) la felicità. Easterlin, e dopo di lui gli economisti che si sono occupati del paradosso, non definiscono la felicità. Si limitano a misurarla attraverso questionari di autovalutazione. Agli intervistati viene chiesto: "*How happy are you?*" oppure "*How satisfied are you with your life?*" La scoperta è che gli intervistati, nonostante l'aumento di reddito, si dichiarano meno felici. Una valutazione del tutto soggettiva.

Le principali spiegazioni del paradosso sono due. Entrambe fanno riferimento, implicitamente o esplicitamente, all'immagine della corsa. La prima è dello stesso Easterlin (1974, 2004). Insieme al reddito crescono le aspirazioni. Gli individui corrono su tappeti rullanti (*treadmill*). Con il reddito (gambe) si muovono i desideri (tappeti) e l'individuo (felicità) resta fermo o rallenta. Un'auto nuova soddisfa per un po', poi nascono nuovi desideri. La corsa è con se stessi. La felicità è una partita che si gioca tutta dentro l'individuo: una corsa tra beni e desideri.

L'altra spiegazione è di Frank (1999, 2004). La gara qui è con, o meglio, contro gli altri. Un detto americano recita: "Stare al passo con i Jones", e cioè con i vicini di casa. La felicità si riduce quando il benessere dei vicini aumenta più del nostro. Gli individui avvertono una competizione posizionale. Competono. Gareggiano. Controllano il posto che occupano nella classifica sociale. Non si accontentano di andare avanti. Vogliono scalare nuove posizioni: stare al passo con i Jones! Conta il consumo relativo (comparato agli altri) e non quello assoluto (riferito a se stessi). La felicità è una gara che si gioca contro gli altri.

Le due spiegazioni poggiano su una base soggettiva e cioè sull'autovalutazione delle persone intervistate. Kahneman e Sen hanno posto il problema di una misura oggettiva della felicità. Per Kahneman l'oggettività consiste nell'eliminare gli errori cognitivi. Gli individui facilmente si ingannano. La stecca di un corista può danneggiare il ricordo di un concerto fino a quel punto perfetto. La separazione di due coniugi può cancellare il ricordo di anni di piacevole convivenza. E così via. Kahneman ha ideato un approccio che permette di registrare la *experienced utility* evitando gli

errori di percezione². Sen guarda invece alle capacitazioni e cioè alle libertà effettive di fare ed essere. I poveri hanno pochi desideri. L'appagamento dei loro scarsi desideri non sarebbe un buon indicatore di felicità. La felicità consiste nel garantire a tutti almeno le capacitazioni di base e cioè: "la libertà di essere nutrito, ben protetto e in buona salute, la capacità di evitare epidemie e mortalità prematura, la capacità di muoversi liberamente, la possibilità di partecipare alla vita della comunità ecc." (Sen 2006, p. 54).

Le spiegazioni proposte – al di là dei riconoscimenti formali e sostanziali – non convincono gli economisti italiani che più si occupano del paradosso. La storia che hanno narrato e la connessa teoria dei beni relazionali spiegano perché.

3. La storia della felicità in economia

La storia della felicità in economia è stata scritta soprattutto da Bruni e Zamagni. La storia mostra come l'economia è caduta nel paradosso della felicità e come può uscirne. Mi limito ad indicare tre momenti o fasi, senza neppure tentare una sintesi³.

La prima potremmo definirla la fase della lenta emergenza di un'economia civile e politica che sceglie come fine, diretto o mediato, la pubblica felicità. La storia comincia con l'*eudaimonia* di Aristotele che indica nella vita buona, virtuosa, la via alla felicità, e prosegue con il basso Medioevo e l'Umanesimo civile che considerano la socialità un fattore intrinseco della natura umana. L'uomo si realizza nella partecipazione alla vita civile. Siamo nell'alba incompiuta della modernità, per usare una felice espressione che gli autori mutuano da De Lubac. Una modernità incompiuta perché al progresso civile e scientifico si accompagna la decadenza politica. Le repubbliche diventano principati e monarchie. La pacifica convivenza si trasforma in perenni contese. Cala quella che gli autori chiamano la "notte del civile". Machiavelli e Hobbes, segnati dalle tragiche esperienze di guerra di cui sono testimoni, sostengono che la libera espressione della socialità umana, le virtù civili, distruggono la pace. La salvezza è nell'ordine politico e non nella società civile. Mandeville afferma addirittura che la virtù civile è un vizio pubblico che distrugge il benessere della collettività. Le virtù civili generano guerre e miseria. La notte del civile oscura anche il tema della

² Si vedano Kahneman (2004) e Kahneman e Riis (2006).

³ Si vedano, in particolare, Bruni e Zamagni (2004) e Bruni (2004). Altri contributi storici sono quelli di Vivenza (2004) e Porta (2006).

pubblica felicità trattato dagli umanisti fiorentini. Kant sublima in una espressione l'antropologia dominante alla fine del XVII secolo: insocievole socievolezza. L'uomo, egoista per natura, è costretto alla convivenza con i propri simili.

L'economia politica, secondo i due studiosi, nasce non per affrancarsi dall'etica, come solitamente sostengono molti storici, ma per riabilitare l'etica delle virtù civili. Per dimostrare cioè che nel mercato o nella società civile gli interessi privati si trasformano in comuni benefici.

I fondatori dell'economia civile e politica sono Smith e Genovesi. Nella *Ricchezza delle Nazioni*, Smith pone la grande alternativa: si può vivere della benevolenza del macellaio come il mendicante e il cagnolino oppure scambiare liberamente i beni che si producono. Nel mercato non ci si può appellare alla benevolenza del macellaio, ma solo al suo interesse. Appellandosi a quell'interesse si possono però effettuare scambi reciprocamente vantaggiosi. Il mercato è il luogo di una reciproca assistenza, in cui gli individui si scambiano, attraverso il *medium* della moneta, prodotti che hanno valori equivalenti. Le relazioni che si instaurano nel mercato sono strumentali nel senso che hanno come fine esclusivo lo scambio dei prodotti.

Per Smith la ricchezza è un prerequisito della felicità: è un mezzo che facilita il raggiungimento di quel fine. L'economia, scienza della ricchezza, persegue indirettamente il fine della pubblica felicità. Genovesi, a differenza di Smith, considera invece le relazioni con gli altri un bene in sé, che soddisfa lo specifico bisogno di partecipazione alla vita civile, e non soltanto un mezzo per procurarsi altri beni. Inoltre, e sempre diversamente da Smith, indaga come e se la ricchezza si trasforma in pubblica felicità. La felicità è l'oggetto e il fine immediato dell'economia che diventa la scienza del "ben vivere sociale". Con Genovesi e Smith, dunque, sia pure da prospettive parzialmente divergenti, la felicità entra nel campo di indagine dell'economia politica.

La seconda fase della storia narrata da Bruni e Zamagni è stata definita dagli stessi autori "l'eclissi della felicità in economia" e culmina con la definitiva affermazione del marginalismo. Tra i marginalisti solo Marshall si pone nella linea di Smith continuando a considerare la ricchezza – oggetto di indagine dell'economia – un mezzo a servizio della felicità.

L'eclissi si consuma in tre atti. Il primo lo compie Bentham identificando la felicità con l'utilità. L'economia diventa un calcolo di piaceri e pene. Il fine della massima felicità per il maggior numero di individui coincide con la massima utilità.

Pareto compie il secondo atto mostrando che non è necessario ricorrere ai concetti psicologici di movente e piacere. L'economia studia le azioni logiche e cioè i comportamenti razionali di soggetti che usano mezzi scarsi per conseguire fini diversi. L'economista rileva le preferenze individuali a posteriori senza attribuire agli agenti un fine preordinato: è utile ciò che l'individuo sceglie e non viceversa. Le azioni non logiche cadono nel *maremagnum* della sociologia. Wicksteed compie l'ultimo atto restringendo al mercato l'oggetto di indagine dell'economia. Nel mercato vigono relazioni impersonali e strumentali. Gli affari si fanno meglio con soggetti interscambiabili verso cui non si nutre alcuna simpatia personale (non-tuismo) e si fanno soltanto per procurarsi altri beni. Scrive Zamagni (2006, p. 144): "Posso sempre cambiare macellaio tutte le volte che non sono soddisfatto".

L'eclissi è completa. Robbins sistematizza la svolta marginalista. L'economia diventa la scienza della scelta in condizioni di scarsità che indaga la migliore allocazione di mezzi scarsi destinabili a fini alternativi. Una razionalità puramente strumentale. L'economia come scienza dei mezzi e non dei fini. Alla razionalità formale si aggiunge però – secondo i due studiosi – una razionalità sostanziale. Gli individui (razionali) massimizzano una funzione di benessere materiale: il consumatore ricerca la massima utilità totale, l'imprenditore il massimo profitto, la collettività il massimo di ofelimità (di efficienza paretiana).

La terza e ultima fase si apre nel 1974 con il paradosso di Easterlin. Perché individui razionali consumano di più se ciò li rende meno felici? Il principio di razionalità, sostanziale, è toccato. Nel 1986, la filosofa americana Martha Nussbaum introduce – per la prima volta secondo Bruni e Zamagni – l'espressione "beni di relazione" o relazionali. Nel 1987 Benedetto Gui e nel 1989 Carole Uhlaner sviluppano, indipendentemente l'uno dall'altra, una teoria dei beni relazionali successivamente ripresa, discussa e affinata da altri autori, che la considerano la soluzione migliore del paradosso di Easterlin.

4. La moderna teoria dei beni relazionali

La felicità – secondo Bruni, Zamagni ed altri – dipende dai beni di consumo e dai beni relazionali. Esiste un punto critico oltre il quale l'aumento di reddito, e dunque di consumo, spiazza e distrugge i beni relazionali riducendo la felicità.

Ma cosa sono i beni relazionali?

Scrivono Bruni e Zamagni (2004, pp. 271-72, corsivi originali): “La differenza tra i *beni relazionali* e i beni nei quali la qualità della relazione che si instaura tra i contraenti è una *caratteristica* importante, come in un servizio alla persona, risiede nel fatto che nei beni relazionali è la *relazione in sé* a costituire il bene economico: sono «beni di relazione» (come si esprime Martha Nussbaum, introducendo nel 1986 l’espressione).”

I beni relazionali sono rapporti personali non strumentali, che non servono cioè a procurarsi altri beni, ma sono un bene in sé. L’esempio dirimente è quello del barbiere intorno a cui, è forse il caso di dirlo, si sono accapigliati diversi autori. Si va dal barbiere per tagliarsi i capelli. La relazione, in sé, è strumentale: serve a procurarsi un servizio. È uno scambio di equivalenti: pago il barbiere per il servizio che ricevo. Ma dal barbiere può nascere un “clima relazionale” ovvero una relazione amichevole che ha un valore in sé distinto dal servizio che il barbiere offre. La relazione non strumentale, per essere tale, deve essere reciproca, biunivoca, altrimenti saremmo in presenza semplicemente di un prodotto differenziato che il consumatore è disposto a pagare di più. Altri esempi, forse più significativi, sono le relazioni familiari, amicali, civili, come la partecipazione alla vita della *polis* attraverso organismi associativi. Anche in questi casi è possibile separare la relazione strumentale, che risponde al principio dello scambio di equivalenti, da relazioni non strumentali che si uniformano al principio di reciprocità.

Sorgono, inevitabili, alcuni quesiti: i beni relazionali sono beni dal punto di visto economico? Sono beni economici? Hanno cioè un prezzo? E in caso affermativo, sono beni privati o pubblici?

Alcuni studiosi negano ai beni relazionali la natura di bene nel senso dell’economia. Ferruccio Marzano (2003), per esempio, sostiene che l’economia considera soltanto i beni che sono strumenti per il raggiungimento di fini. I beni relazionali sono essi stessi un fine o, se si vuole, un bene morale. Non sono beni e tanto meno economici: non a caso dal barbiere si paga soltanto il servizio strumentale. Il resto non appartiene all’economia.

I teorici dei beni relazionali danno ovviamente risposte diverse⁴. I beni relazionali sono beni, nel senso dell’economia, perché soddisfano un bisogno. Accanto ai bisogni materiali – appagati con i tradizionali beni di consumo – vi sono bisogni relazionali, di interazione e partecipazione, che possono essere soddisfatti soltanto da beni relazionali.

⁴ Mi limito a considerare sostanzialmente la versione di Bruni e Zamagni, che riprende, almeno in parte, la teoria originariamente formulata da Benedetto Gui (1987, 2002).

Sono beni economici? Qui le risposte sono diversificate. Secondo Bruni (2006a, p. 161), sono beni ma non merci nel senso di Marx. Hanno cioè un valore d'uso ma non un valore di scambio. Sono gratuiti. Di più, sono beni fragili che il mercato può facilmente distruggere. La teoria neoclassica considera addizionabili le motivazioni intrinseche ed estrinseche degli agenti economici. Una persona dona il sangue per un sentimento di solidarietà umana (motivazione intrinseca). Un incentivo economico (motivazione estrinseca) dovrebbe rafforzare quella decisione. Un ragazzo accompagna il nonno a passeggiare per affetto. Un compenso monetario dovrebbe rafforzare quel sentimento. I genitori arrivano puntuali alla chiusura dell'asilo per rispetto verso le maestre. Una multa dovrebbe disincentivare i ritardi. Questi, ed altri esempi, sono stati utilizzati per mostrare che, contrariamente a quanto sostiene la teoria neoclassica, le motivazioni estrinseche spiazzano le motivazioni intrinseche: un incentivo economico riduce le donazioni di sangue, un compenso monetario disincentiva le azioni solidali, le multe negli asili incentivano i ritardi. Imputare un prezzo ad una relazione non strumentale, che per il soggetto aveva implicitamente un valore indefinito e tendenzialmente infinito, significa attribuirle uno specifico e spesso ridotto valore monetario. Significa trattarla come relazione strumentale e cioè distruggerla come relazione non strumentale, come bene relazionale. Significa applicare il principio dello scambio di equivalenti laddove vige un principio di reciprocità. Si potrebbe forse dire che, per Bruni e Zamagni, i beni relazionali sono beni ma non beni economici e cioè non hanno un prezzo di mercato. Antoci, Sacco e Vanin (2002) sostengono invece che sono diventati beni economici a causa della loro scarsità. Oggi sviluppare o mantenere relazioni familiari, amicali, sociali richiede tempo. Sono attività *time intensive* che implicano la rinuncia a beni e attività alternative. I beni relazionali presentano cioè un costo opportunità.

Infine, sono beni pubblici o privati? La demarcazione, come è noto, avviene sulla base di un duplice connotato: la rivalità *nel* e la escludibilità *dal* consumo. I beni privati sono rivali ed escludibili. In un cinema entrano al massimo cento persone. Gli altri restano fuori: vi è una rivalità nel consumo. Chi non paga il biglietto resta fuori: è facile e possibile escludere qualcuno dal consumo del bene. La difesa militare è un bene pubblico. Tutti coloro che risiedono in Italia sono protetti dall'esercito italiano: non c'è rivalità nel consumo. È impossibile escludere qualcuno dalla fruizione di quel servizio: per il solo fatto di risiedere in Italia, si è protetti dall'esercito italiano. I beni pubblici non hanno e non possono avere un prezzo di mercato. I beni relazionali, che non hanno un prezzo di mercato, sono beni pubblici? Secondo Bruni sono un terzo

genus, che ha in comune con i beni pubblici solo il carattere della non-rivalità. Ma sia i beni pubblici che quelli privati, diversamente dai beni relazionali, scaturiscono e appartengono al paradigma neoclassico che considera solo la relazionalità strumentale: "Infatti, sia la definizione di bene privato che di bene pubblico non implicano relazioni *tra* i soggetti coinvolti" (Bruni, 2006a, pp. 157-58, corsivo originale).

La teoria dei beni relazionali, secondo questi studiosi, può spiegare il paradosso di Easterlin. La ricerca di maggiori beni di consumo o l'intrusione di motivazioni estrinseche nel territorio della gratuità spiazzano e distruggono i beni relazionali e le porzioni di felicità che essi dispensano. La stessa teoria mostra i limiti delle spiegazioni alternative. Easterlin trascura l'elemento relazionale: la felicità è una gara con se stessi. Per Frank è addirittura una gara contro gli altri. Kahneman è soprattutto interessato ad eliminare gli errori cognitivi individuali. Altri tentativi si scontrano con i limiti della razionalità neoclassica. Per Becker gli individui massimizzano il benessere per come lo considerano. La felicità è una faccenda privata e l'economia è un *framework* neutrale in grado di spiegare l'uso razionale di mezzi scarsi rispetto a qualsiasi finalità: dal numero di figli da procreare alla allocazione del tempo. Una razionalità formale che si adatta ed applica ad ogni problema di scarsità. Ma anche Becker, secondo Bruni (2004, p. 174), considera soltanto le relazioni interpersonali strumentali e dunque non coglie il valore dei beni relazionali. Infine la razionalità sostanziale si scontra direttamente col paradosso di Easterlin. Sen, seguendo Marshall, considera la ricchezza un prerequisito della felicità. Ma allora dovrebbe spiegare perché mentre la ricchezza sale la felicità scende.

Per Bruni, Zamagni ed altri, i limiti del paradigma neoclassico consistono nello statuto individualista e nel principio di razionalità formale e sostanziale. La spiegazione più convincente del paradosso di Easterlin si fonda sull'idea di una relazionalità non strumentale. Un'idea smarrita durante la rivoluzione marginalista. Negli stessi anni, però, Menger e Böhm-Bawerk formulano proprio una teoria dei beni relazionali.

5. La teoria dei beni relazionali di Menger e Böhm-Bawerk

Nel 1871 Carl Menger pubblica i *Principi fondamentali di economia*, uno dei testi sacri del marginalismo, insieme alla *Theory* di Jevons e agli *Eléments* di Walras.

Definisce innanzitutto la natura dei beni che ricadono nell'ambito di analisi della scienza economica. Il primo capitolo, non a caso, si intitola "Teoria generale dei beni". Menger (2001 [1871], cap. 1), come è noto, indica quattro presupposti necessari per trasformare una cosa in un bene. Deve esistere un bisogno che la cosa soddisfa (per esempio il bisogno di guarire dalla malaria). La cosa deve essere idonea a soddisfare il bisogno (il chinino guarisce dalla malaria). Gli uomini devono riconoscere l'idoneità della cosa a soddisfare il bisogno (la corteccia di china, prima che se ne scoprissero le virtù terapeutiche, non era un bene). La cosa deve essere disponibile (il chinino non è un bene per un paese che ne è sprovvisto). Il bene torna ad essere una cosa se viene meno uno dei quattro presupposti. Per esempio, il chinino retrocede a cosa se la malaria viene debellata. Un bene diventa economico quando è scarso rispetto ai bisogni che soddisfa. L'acqua diventa un bene economico quando è insufficiente a soddisfare molteplici e alternativi bisogni: dissetare, irrigare, lavare, ecc. Allora si pone un problema di scelta razionale nella destinazione di una risorsa scarsa. L'economia si occupa solo dei beni economici, cioè scarsi. Ma la scarsità è un concetto relativo. Deriva da una comparazione tra beni e bisogni soggettivi. Un bene diventa economico quando è scarso e torna ad essere un semplice bene quando la scarsità scompare.

Menger osserva che gli economisti distinguono solitamente i beni in "prodotti materiali" e "prestazioni lavorative": oggetti e servizi. Alcuni economisti tedeschi ritengono tuttavia che esista una terza classe di beni costituita dai "rapporti personali", che include i diritti d'autore, le clientele, i monopoli ma anche i rapporti di famiglia, l'amicizia, l'amore, lo Stato, le comunità religiose e scientifiche. Il primo ad introdurre la terza classe dei "rapporti personali" è stato Hermann nel 1832, seguito da Roscher nel 1856 e Schäffle nel 1867. Ascoltiamo Menger (2001 [1871], p. 52, corsivi originali):

Di particolare interesse scientifico sono anche quei beni che vengono definiti da alcuni studiosi della nostra scienza *rapporti personali*, e ritenuti una particolare categoria di beni. Rientrano fra questi le ditte, le clientele, i monopoli, i diritti editoriali, le patenti, le concessioni governative, i diritti d'autore, e per alcuni scrittori anche i rapporti di famiglia, l'amicizia, l'amore, le comunità religiose e scientifiche, e via di seguito. Si può anche ammettere che di una parte di questi rapporti non possa essere rigorosamente provata la qualità di bene, ma che un'altra parte di essi, per esempio le ditte, i monopoli, i diritti editoriali, le clientele e simili, siano di fatto beni lo dimostra già la circostanza che li incontriamo in molti casi nell'ambito del commercio. Se tuttavia il teorico che si è occupato nella maniera più approfondita di quest'oggetto [il riferimento in nota è a

Schäffle] ammette che l'esistenza di tali rapporti in quanto beni ha qualcosa di stupefacente, e che all'occhio imparziale essi appaiono come un'anomalia, ciò dipende in realtà, credo, da qualcosa di più profondo del carattere realistico della nostra epoca, anche qui inconsapevolmente all'opera, che riconosce come cose, e quindi anche come beni, soltanto materie e forze (ossia beni materiali e prestazioni lavorative)⁵.

Menger si chiede: i rapporti personali sono beni per l'economia? Non lo sono se vale la tradizionale distinzione tra prodotti materiali e prestazioni lavorative. Ma la distinzione non regge. Nella lingua tedesca, osserva, non esiste un'espressione per definire le "azioni utili" distinte dalle prestazioni lavorative. Eppure vi sono azioni ed anche omissioni che, pur essendo distinte dalle prestazioni lavorative, sono utili ed hanno un valore economico:

Che qualcuno compri da me le proprie merci, o richieda i miei servigi di avvocato, non richiede certamente alcuna prestazione lavorativa da parte sua, ma è per me un'azione utile. Il fatto che un medico benestante, che vive in una piccola cittadina di provincia, dove esiste solo *un* altro medico oltre lui, smetta di esercitare è ancor meno da ritenersi una prestazione lavorativa da parte sua, ma in ogni caso è un'omissione molto utile per il secondo medico, che diviene perciò monopolista. Il fatto che un piccolo o grande numero di persone (per esempio di clienti) compia regolarmente azioni utili per un'altra persona (per esempio un negoziante), non modifica la natura di quest'ultima, così come il fatto che alcuni o tutti gli abitanti di un luogo, o di uno stato, compiano volontariamente o per costrizione giuridica certe omissioni utili per una persona (monopoli naturali o legali, diritti editoriali, brevetti, ecc.) non muta assolutamente la natura di tali omissioni utili. Di conseguenza, ciò che si definisce clientela, pubblico, monopolio, ecc., sono soltanto dal punto di vista economico azioni od omissioni utili per altre persone, oppure come accade solitamente per esempio per le *ditte, complessi* di beni materiali, prestazioni lavorative e di altre azioni od omissioni utili (*Ibid.*, p. 53, corsivi originali).

Un gruppo di clienti che abitualmente si rivolge ad un negozio compie un'azione utile per il negoziante che non richiede alcuna prestazione lavorativa. La "clientela" diventa per il negoziante un bene immateriale che egli potrà vendere insieme ai beni materiali che compongono il negozio. La "clientela" è, per Menger, un bene distinto che entra nella classe delle "azioni umane utili". Il medico che si ritira compie un'omissione utile per l'altro medico che diventa monopolista. E così via. La stessa

⁵ In nota Menger (2001 [1871], p. 310) cita, tra gli altri, Schäffle, *Teorie der ausschliessenden Verhältnisse*, 1867, Hermann, *Staatwirthschaftliche Untersuchungen*, 1832 e Roscher, *System*, I, § 3. Nella recente edizione italiana dei *Principi* mengeriani sono indicati i riferimenti esatti delle opere di Hermann (1832), Roscher (1856) e Schäffle (1867a).

cosa vale per i rapporti d'amicizia e d'amore. Sono azioni ed omissioni utili per qualcuno. Se disponibili, sono, per l'economia, beni:

Persino i rapporti d'amicizia e d'amore, le comunità religiose e così via, consistono palesemente in tali azioni od omissioni di altre persone utili per noi. Se ora queste azioni od omissioni utili sono tali da poterne disporre, come di fatto accade nel caso della clientela, delle ditte, dei diritti di monopolio, ecc. non si capisce perché dovremmo negar loro il carattere di beni, senza dover ricorrere all'oscuro concetto di "rapporti personali", e senza dover contrapporre questi ultimi ai restanti beni come una particolare categoria. Io credo piuttosto che i beni si possono ordinare nelle due categorie dei *beni materiali* (comprese tutte le forze naturali, posto che siano beni) e delle *azioni umane utili* (od omissioni), fra le quali le più importanti sono le prestazioni lavorative (*Ibid.* pp. 53-54, corsivi originali).

Si noti l'espressione "utili per noi". Menger riconosce ai "rapporti personali" la natura di beni nel senso dell'economia. Ma sembra considerarli come azioni ed omissioni unidirezionali: il cliente che sceglie l'avvocato, il medico che, ritirandosi, favorisce il collega ... Non fa esempi sull'amore e l'amicizia. Ma da ciò che scrive non è difficile dedurli. La madre che abbraccia il figlio compie un'azione utile per lui, non una prestazione lavorativa. Un ragazzo che va a trovare un amico compie un'azione utile per lui, non una prestazione lavorativa. Menger sembra cogliere solo un effetto dell'azione: l'abbraccio della madre rende "felice" il figlio, la visita dell'amico rende "felice" l'altro. Sembra sfuggirgli un secondo effetto: nell'abbraccio emerge e si rafforza un amore reciproco, nell'incontro un'amicizia reciproca. Considera l'abbraccio della madre un'azione umana utile, un bene nel senso dell'economia, che accresce il benessere, l'utilità, del figlio; la visita dell'amico, un'azione umana utile che accresce l'utilità dell'altro. Forse gli sfugge il secondo effetto semplicemente perché applica la propria "teoria generale dei beni". L'abbraccio della madre è un bene, per il figlio, perché soddisfa il bisogno d'affetto, è idoneo a soddisfarlo, è riconosciuto come tale ed è disponibile. Un bene gratuito finché non è scarso. In teoria niente impedisce di considerare la stessa azione, l'abbraccio, utile anche per la madre. Ma Menger non descrive alcuna simultaneità o reciprocità. Le azioni di un soggetto sono utili per altri. L'avvocato svolge un servizio, una prestazione lavorativa, utile per il cliente. La madre un'azione, non una prestazione lavorativa, utile per il figlio.

Menger distingue i beni in due grandi classi: i "prodotti materiali" e le "azioni (ed omissioni) umane utili". Nella seconda classe include, accanto alle prestazioni lavorative, tutti i rapporti personali.

Nel 1881 Eugen von Böhm-Bawerk, allievo di Menger, pubblica una lunga monografia intitolata *Diritti e rapporti dal punto di vista della teoria economica dei beni*. Uno “studio critico”, come recita il sottotitolo, volto a stabilire se “diritti e rapporti” sono beni distinti che si aggiungono ai prodotti materiali e alle prestazioni personali.

Böhm-Bawerk (2002a [1881]) affronta lo stesso problema di Menger e si confronta con gli stessi autori: Hermann, Roscher, Schäffle⁶. Distingue tra “diritti” e “rapporti” ciò che Menger univa sotto l’espressione “rapporti personali”.

La tesi di Böhm è che “diritti e rapporti” sono beni nel senso dell’economia e dunque ricadono nella sua sfera di indagine, ma non sono beni distinti o aggiuntivi perché consistono di prestazioni utili personali e materiali.

Menger, come abbiamo visto, aveva classificato i beni in “prodotti materiali” e “azioni (ed omissioni) umane utili”. Böhm corregge il maestro: mantiene i prodotti materiali, elimina le omissioni e sostituisce le azioni con le prestazioni utili. La nuova classificazione comprende: “prodotti materiali” e “prestazioni utili personali e materiali”.

Nel 1871 Menger temeva un restringimento dell’analisi economica. Dieci anni dopo, Böhm-Bawerk (2002a [1881], pp. 173-74, corsivo originale) esprime l’opposto timore di un’eccessiva estensione. Il rischio è di includere troppi beni e di contarli due volte:

E così può capitare di veder riconosciuti come beni immateriali, in maniera più o meno generale, i servizi personali (*services*), l’amore, l’amicizia, lo Stato, la Chiesa, la virtù, il carattere, l’onore, i brevetti, l’Illiade, la garanzia giuridica, il monopolio, il piacere di distruggere, le consulenze, la salute, il vigore, la destrezza, la ragionevolezza, le competenze, il gusto, la socievolezza, la libertà, la proprietà, la moralità, i rapporti tra ufficiali e soldati, il credito, le obbligazioni, le «utilizzazioni di un bene», e in generale i rapporti di ogni tipo e altre cose analoghe.

⁶ Böhm-Bawerk (2002 [1881], p. 49) – scrive Grillo – “studia giurisprudenza, insieme a Friedrich von Wieser, all’Università di Vienna: diritto con Rudolf von Jhering e Joseph Unger, scienza delle finanze con Lorenz von Stein, economia politica con Albert E. Fr. Schäffle”. Böhm cita due opere di Schäffle. Riporta un brano di *Teorie der ausschliessenden Verhältnisse*, che retrodata al 1864: «Molti insegnanti e non pochi studenti di economia politica ascolteranno, come al solito diffidenti e dubbiosi, queste prime enunciazioni della nostra scienza, nelle quali ai beni reali impersonali come prima specie di oggetti di scambio economico, e alle prestazioni personali come loro seconda specie, viene coordinata quella terza categoria di beni economici che Hermann introdusse nell’economia sotto il nome di “rapporti”, e che da allora ha mantenuto la sua posizione» (*Ibid.*, p. 177). Rinvia poi ad una seconda opera di Schäffle (1867b), § 81, tradotta in italiano nella III serie della Biblioteca dell’Economista, e ad un volume di Roscher (s.d.), § 3. Nella terza serie della Biblioteca dell’Economista, curata da Gerolamo Boccardo, appare anche un’altra opera di Schäffle (1881).

È sufficiente dare appena un'occhiata a questa lunga lista per rendersi conto che non tutte le cose elencate meritano il nome di beni nel senso in cui li intende l'economia politica. Una cernita si impone comunque. Ma sulla base di quale criterio?

In quegli anni Böhm è impegnato a scrivere il suo *opus magnum*: una storia e critica delle teorie dell'interesse del capitale. Considera la monografia sui "diritti e rapporti" propedeutica all'opera maggiore: una chiarificazione della natura dei beni necessaria e preliminare per un riesame del bene più controverso: il capitale e la sua remunerazione. Böhm teme in particolare il diffondersi della teoria di Mac Leod che considera i diritti di credito un bene distinto dai beni su cui si esercita. Il credito come un'attività che crea, e non solo trasferisce, beni reali. Teme il ripetersi degli errori di John Law.

Dieci anni dopo Menger, il pericolo è la duplicazione dei beni sotto l'influente invadenza della teoria dei beni immateriali di Say e della dottrina giuridica delle *res corporales* e *res incorporales*. I diritti di credito o obbligazionari si vendono sul mercato, hanno un prezzo, assumono le sembianze di reali beni economici. Scrive Böhm-Bawerk (2002a [1881], p. 176):

Il massimo diritto ad essere considerati beni accanto ai beni reali e alle prestazioni personali sembrano averlo invece i diritti e i rapporti, dei quali si percepisce tutto il ruolo autonomo che essi svolgono molto spesso tanto nella realtà dello scambio economico quanto nella vita giuridica. Le obbligazioni vengono cedute, i diritti di locazione vengono acquistati pagando un prezzo, ossia il fitto; i rapporti di clientela, che si accompagnano o a semplici circostanze di fatto, come la buona reputazione di una ditta, o a diritti esplicitamente motivati, come i brevetti, i privilegi o i diritti di monopolio, ottengono molto spesso un controvalore estremamente reale consistente in somme di denaro.

Ma i "diritti" sono beni distinti dai prodotti materiali e dalle prestazioni utili? Böhm applica la "teoria generale dei beni" di Menger. Aggiunge anzi un quinto requisito: la capacità di usare la cosa. Un individuo avverte il bisogno di cultura, il libro lo soddisfa, l'individuo lo riconosce e ne dispone. Ma se non sa leggere, il libro non è per lui un bene.

Böhm elimina le "omissioni utili". In economia – dice – contano solo le prestazioni utili, anche perché sarebbe impossibile tener conto di tutte le potenziali omissioni utili. Il medico di Menger, per diventare monopolista, dovrebbe beneficiare

non soltanto del ritiro del vecchio rivale ma anche della rinuncia di tutti coloro che, potenzialmente, potrebbero esercitare un'attività medica in quel circondario.

I beni si possono dividere in "consumabili" e "non consumabili" o durevoli. I primi esauriscono la loro utilità in una singola prestazione (un bicchiere di vino). Gli altri consistono e sono scomponibili in una molteplicità di prestazioni utili. Un terreno, per esempio, è un bene durevole che offre una serie di prestazioni utili: può essere coltivato, lasciato incolto, edificato, adibito a pascolo o transito. Un bene durevole consiste di una serie di prestazioni materiali utili così come un lavoratore, un avvocato, offre un insieme di prestazioni (consulenze) personali utili.

I beni si distinguono inoltre in "presenti" (un terreno, una casa) e "futuri" (il raccolto della prossima estate, le entrate di un'impresa il prossimo anno).

A questo punto Böhm è in grado di stabilire se "diritti e rapporti" sono beni autonomi. Distingue tra "diritto di proprietà", "diritti di utilizzazione parziale" e "diritti all'acquisizione futura di beni". La suddivisione non corrisponde a quella dei giuristi, e in una nota Böhm se ne scusa⁷. Ma è conforme alla teoria economica dei beni. Il diritto, e cioè la facoltà di godere (usare o meno) e disporre (vendere, prestare o donare) di un bene, si esercita sui beni presenti e su quelli futuri e sulle prestazioni di cui essi consistono. Il proprietario ha diritto alla utilizzazione "totale" del bene. Il proprietario di un terreno, per esempio, può coltivarlo, lasciarlo incolto, venderlo, donarlo. I titolari dei diritti di utilizzazione "parziale" possono invece godere soltanto di alcune prestazioni dei beni *presenti*: l'usufruttuario può percepirne i frutti (ma deve rispettare la destinazione economica originaria del bene), il titolare di un diritto di superficie può costruire un edificio su un fondo altrui e così via. Infine i titolari dei diritti di acquisizione "futura" dei beni possono anticipatamente godere di beni *futuri*: rientrano tra questi diritti il mutuo, il pegno, l'eredità, i brevetti, i privilegi industriali, le privative e i diritti d'autore.

I diritti danno agli individui la facoltà di godere e disporre, integralmente o parzialmente, delle prestazioni personali e materiali che compongono i beni presenti e futuri. Non sono beni nuovi, distinti o aggiunti. Sono soltanto la proiezione giuridica dei beni reali. Scrive Böhm: "Prendendo sul serio – cioè senza la consapevolezza che si trattava di un modo di dire figurato – i diritti per beni, ci si è fatti per così dire

⁷ Scrive: "I giuristi mi perdoneranno se con tripartizione in proprietà, diritti di utilizzazione parziale, e diritti all'acquisto futuro di beni, mi servo di una suddivisione che può apparire magari poco scientifica dal punto di vista strettamente giuridico. Ma spesso un criterio di suddivisione che appare irrilevante dal punto di vista e per gli scopi di una scienza, può essere importante e proficuo dal punto di vista e per gli scopi di una scienza diversa" (*Ibid.*, p. 190). Nel diritto civile, i diritti patrimoniali sono divisi in diritti reali e diritti di credito o di obbligazione.

ingannare dalle ombre. I diritti infatti, per così dire, sono le ombre giuridiche che i beni reali proiettano sulla nostra immagine di patrimonio: non c'è diritto se non c'è oggetto giuridico reale" (*Ibid.*, pp. 247-48).

Il capitolo VI della monografia si intitola *Analisi dei "beni di relazione"*. Cento anni prima della filosofa Nussbaum, Böhm introduce l'espressione "beni di relazione" (e forse la mutua da Hermann e Schäffle). Dopo i "diritti", i "rapporti".

Böhm prende in esame, nell'ordine, la "clientela", lo "Stato", l'"amore e l'amicizia"⁸. Applica la stessa teoria e perviene alla medesima conclusione: i beni relazionali consistono di prodotti materiali e prestazioni utili personali e materiali. Sono beni, nel senso economico, ma non sono beni autonomi, distinti o aggiuntivi rispetto a quelli originari.

La clientela è l'anticipazione di un utile futuro. Il negoziante, quando vende la "clientela", vende in realtà i beni futuri che quell'azienda produrrà ovvero calcola il valore attuale di un rendimento futuro. Böhm, a differenza di Menger, non considera la clientela un bene distinto dai beni materiali presenti e futuri: "Quando il titolare dell'azienda vende la sua "clientela" o la sua "firma" al suo successore, è evidente che entrambi i contraenti sono consapevoli, rispettivamente, di cedere e di acquistare quei guadagni sulle transazioni future o quei sovrapprezzi che essi sperano di realizzare sulla base del rapporto con la clientela" (*Ibid.*, p. 254).

Lo Stato equivale al complesso di prestazioni utili personali (di giudici, insegnanti, militari ...) e materiali (strade, ponti, scuole ...) che esso offre alla collettività: "È difficile immaginare un utile di matrice "statale" che non possa essere ricondotto all'una o all'altra di queste due fonti o alla cooperazione di entrambe" (*Ibid.*, p. 266).

Infine i beni relazionali. Scrive Böhm:

Lo stesso vale per i rapporti d'amore, di amicizia, di famiglia, per altri "beni di relazione" affini. Anche qui, basta un po' d'attenzione per convincersi agevolmente che ogni utile che noi riceviamo da queste fonti in termini di benessere, consiste in realtà di prestazioni utili benefiche date e ricevute (prevalentemente di tipo personale ma anche materiale), e che pur essendo di natura squisitamente spirituale ed estremamente delicata, sono tuttavia delle vere e proprie prestazioni utili in senso economico. Inutile dire che avvertiamo una certa riluttanza, tutt'altro che ingiustificata, a configurare le influenze di quegli atti così delicati come atti economici. E tuttavia, se sottoponiamo ad analisi teorica le fonti del nostro benessere, non possiamo evitare di riconoscere che

⁸ I riferimenti in nota sono a Schäffle (clientele), Roscher (Stato) e Hermann (amicizia e amore).

l'elemento utile, anche qui, consiste in prestazioni utili personali e materiali, e che quindi dal punto di vista economico i "beni" famiglia, chiesa, amore ecc. non sono altro che travestimenti linguistici di un insieme di prestazioni reali (*Ibid.*, pp. 267-68).

I beni relazionali consistono, sono fatti, di "prestazioni utili personali e materiali". Sono beni nel senso dell'economia perché soddisfano uno specifico bisogno "relazionale". Ma non sono beni autonomi rispetto a quelli originari. Il bisogno di amicizia o di amore si soddisfa con prestazioni personali e materiali. Si noti quel riferimento alle prestazioni "di natura squisitamente spirituale" che pure sono considerate "utili in senso economico". Si noti anche quel "date e ricevute" che sembra alludere alla reciprocità ma che, ritengo, fosse inteso come prestazioni separatamente date e ricevute da un soggetto. In conclusione, scrive Böhm: "abbiamo purificato il concetto economico di bene da una categoria di pseudoproblemi. È stato ed è un errore considerare i diritti e i rapporti come beni *sui generis* accanto ai beni materiali e alle prestazioni" (*Ibid.*, p. 268).

Sia Menger che Böhm considerano i "rapporti personali", nel senso di Menger e cioè inclusivi dei beni relazionali amore e amicizia, come beni dal punto di vista economico. Beni che soddisfano un bisogno umano. Per Menger sono beni distinti che entrano, accanto ai "prodotti materiali", nella classe delle "azioni (ed omissioni) umane utili". In quella classe si possono vedere, accanto alle prestazioni lavorative, le azioni e le omissioni utili di clienti, amici, amanti. Per Böhm, invece, non sono beni autonomi, originari, ma consistono di "prestazioni utili personali e materiali". Dentro quella classe non sono visibili beni denominati clientela, Stato, amore e amicizia. Sono un puro nome – travestimenti linguistici li chiama Böhm: sono un insieme di prestazioni utili. Si può estrarre una serie di prestazioni utili materiali (il valore attuale di beni futuri) e denominarla "clientela". Si può estrarre una serie di prestazioni utili personali (un incontro ...) e materiali (un regalo ...) e denominarla "amicizia". O una serie di prestazioni utili personali (insegnanti ...) e materiali (edifici scolastici ...) e denominarla "Stato". Ma non si possono aggiungere, alle prestazioni, nuovi beni chiamati clientela, amicizia e Stato: significherebbe commettere l'errore di un doppio computo. I beni originari, per Böhm, sono soltanto i "prodotti materiali" e le "prestazioni utili personali e materiali".

La teoria di Böhm non ebbe un grande successo. Lui stesso, nella seconda edizione della *Storia e critica delle teorie dell'interesse del capitale* pubblicata nel 1914 poco prima di morire, a proposito della monografia sui "diritti e rapporti", osserva: "Stranamente quel mio tentativo è rimasto quasi completamente isolato nella

letteratura. Dico «stranamente» a ragion veduta! Non è forse sbalorditivo infatti che in una scienza che ruota dall'inizio alla fine sul perno della soddisfazione dei bisogni per mezzo dei beni e della relazione di utilità tra uomo e natura, a nessuno venga in mente di indagare la struttura tecnica dell'utilità dei beni?"⁹

Böhm muore nel 1914. Menger, il vecchio maestro, scrive il suo necrologio. Osserva, a proposito della monografia sui beni del 1881, che il tentativo di Böhm "ha trovato nella corporazione degli economisti un consenso non unanime, a causa della evidente artificiosità della costruzione teorica, ma specialmente a causa della contraddizione in cui la concezione fondamentale di Böhm sta con l'esperienza". La prova più evidente – secondo Menger (2002 [1915], p. 317) – è "che quando si cede un marchio, un brevetto, una clientela, il loro prezzo venga calcolato separatamente dal prezzo dei beni materiali ad essi collegati (terreni, edifici, macchine, beni d'inventario ecc.)". Ma Menger sembra riferirsi solo ai beni presenti e non a quelli futuri.

Nel 1921 muore anche Menger. Nel 1923 appare la seconda edizione dei *Principi fondamentali*, curata dal figlio Karl. Una curatela che ha dato adito a notevoli dubbi e che secondo molti studiosi è poco attendibile. La questione dei rapporti personali "affettivi" viene relegata in una nota. Menger (1925 [1923], p. 16) scrive:

In sostanza, scambiando i punti di vista specificamente etici con gli economici, e specialmente con l'adozione, da parte della nostra scienza, del concetto di bene preso dalle discipline morali (dalla teologia, dalla morale, dalla giurisprudenza, ecc.), alcuni economisti riconoscono come beni, idee e cose, che, dal punto di vista economico, non possono venir denominate così (Dio come «bene supremo», virtù, onore e simili). Così pure, l'amore, l'amicizia, la devozione, ecc., che ci vengono concesse liberamente, non sono mezzi disponibili per la soddisfazione dei bisogni di un soggetto economico, e quindi non sono beni ma libere manifestazioni della personalità¹⁰.

Menger sembra ora ritenere che l'amore e l'amicizia non possano essere considerati beni perché non "disponibili". Viene meno l'ultimo presupposto della sua "teoria generale dei beni". Ma che significa? La frase non è chiara. Una possibile interpretazione potrebbe essere che quei "beni" non sono disponibili come gli altri. Un individuo non può procurarseli. Può solo riceverli liberamente. Sembra temere la strumentalità di quelle azioni. Una persona "usata" per accrescere il benessere,

⁹ Böhm licenziò la seconda edizione nel giugno del 1914, due mesi prima di morire. La citazione è tratta dalla terza edizione, postuma, curata nel 1921 da von Wieser e tradotta in italiano da Grillo; cfr. Böhm-Bawerk (1995 [1921], p. 48).

¹⁰ Bruni (2006b, nota 161), a proposito di Menger, cita soltanto questo brano.

l'utilità, di un'altra. I beni relazionali escono dalla sfera dell'economia e rientrano nell'orbita delle discipline morali.

6. La teoria austriaca comparata a quella moderna: tre brevi quesiti

La teoria dei beni relazionali di Menger e Böhm-Bawerk, comparata a quella moderna, suscita, almeno in me, tre brevi quesiti.

Per Menger e Böhm le azioni/prestazioni utili a soddisfare i bisogni relazionali sono esclusivamente soggettive. Dipendono, diremmo noi, dalla "motivazione intrinseca". Forse oggi dovremmo prestare maggiore attenzione a non contrapporre beni di consumo e beni relazionali, tempo di lavoro e tempo di relazione, attività produttive e attività di partecipazione sociale. Come se dal tempo trascorso nelle relazioni personali (affettive, familiari, sociali), indipendentemente dalle motivazioni intrinseche, dipendesse la nostra felicità. Come se, una volta scoperto che "i soldi non fanno la felicità", questa potesse scaturire direttamente dalle relazioni personali. Ma un ufficio può essere una comunità di lavoro e una famiglia un luogo di solitudine, separazione e conflitto. La partecipazione sociale può diventare carrierismo, l'amicizia sfruttamento dell'altro per interessi propri e così via.

Il secondo quesito riguarda il principio di razionalità. Menger e Böhm hanno riconosciuto l'esistenza di bisogni relazionali e di beni che possono soddisfarli. Hanno esplicitamente usato un criterio di razionalità formale trattando quei beni come un qualsiasi altro bene incluso nella sfera economica. E cioè come beni idonei a soddisfare bisogni soggettivi. Probabilmente hanno anche aggiunto un criterio di razionalità sostanziale considerando utili le azioni/prestazioni che accrescevano il benessere individuale (materiale e spirituale). Ma per includere nell'analisi economica i beni relazionali è necessario riformulare il principio neoclassico di razionalità? Alcuni esempi – penso al lavoro di Antoci, Sacco e Vanin (2002) – dimostrano che, utilizzando un approccio neoclassico, è possibile descrivere il comportamento razionale di soggetti che, disponendo di risorse scarse, mirano a soddisfare bisogni materiali e relazionali.

Il terzo e ultimo quesito riguarda il concetto economico di bene. Menger temeva il restringimento. Böhm l'allargamento. Oggi siamo forse in una nuova fase di allargamento. Basta sfogliare un qualsiasi manuale di economia per trovare beni privati, pubblici, misti, meritori, posizionali, relazionali ... Forse può essere utile uno

sforzo di chiarificazione concettuale, almeno con riferimento ai beni relazionali. Torniamo dal barbiere. Il bene relazionale – è stato detto – è un bene in sé, è una relazione non strumentale, non finalizzata all’acquisizione di un altro bene o servizio. Sono disposto a pagare di più per andare dal mio barbiere perché è simpatico. Non è un bene relazionale, perché manca la reciprocità. Diventa un prodotto differenziato: sono disposto a pagare di più lo stesso servizio – il taglio dei capelli – perché lo percepisco come diverso e migliore. Il barbiere è cortese e simpatico perché lo considera un aspetto della sua professionalità. È uno scambio di equivalenti: il taglio dei capelli e la cordialità in cambio di un compenso monetario. Dopo un po’, il barbiere diventa un vero amico. Mi propone uno sconto. Rifiuto. Temo che possano sorgere equivoci. Il barbiere potrebbe essere costretto a rinunciare ad un cliente normale per fare posto a me. Un conto è il servizio professionale, un altro la conversazione amichevole. L’introduzione di una motivazione estrinseca (il denaro) può distruggere la motivazione intrinseca (l’amicizia). Il prezzo non cambia, il servizio nemmeno ma adesso, simultaneamente al bene strumentale, viene co-prodotto e co-consumato un altro bene chiamato relazione non strumentale. Un bene gratuito, che si aggiunge a quello di mercato.

Un altro esempio, forse più significativo. Un padre trascorre il sabato pomeriggio con il figlio. È un bene relazionale. Dopo un po’ il figlio si rifiuta. Ha cose più piacevoli da fare. Il padre gli offre un incentivo di 10 euro. Non è più un bene relazionale. Diventa un bene di mercato: la motivazione estrinseca ha distrutto la motivazione intrinseca. Altro caso: è il padre, e non il figlio, che non è più disponibile il sabato pomeriggio a causa dei troppi impegni. Ma un sabato capisce che il rapporto con il figlio è troppo importante ed è disposto a rinunciare ad una ricca consulenza per stare con lui. Il bene relazionale può avere un costo opportunità ma non un prezzo di mercato. Si può pagare per averlo ma non essere pagati. La riscossione di un prezzo distrugge il bene relazionale. Il pagamento di un “prezzo” diventa invece inevitabile quando il bene è scarso. Si pagano i beni relazionali puri sostenendo un costo opportunità (il padre che rinuncia alla consulenza). Si pagano i falsi sostituti dei beni relazionali (*chat lines*, agenzie di incontro, ecc.) con esborsi monetari. Paga chi domanda il bene.

Il costo opportunità rafforza la gratuità dei beni relazionali: per averli si è disposti non solo a non ricevere nulla ma anche a rinunciare a qualcosa.

Forse, ed è il quesito, nella teoria economica standard, il bene relazionale si può configurare come un “bene misto” che presenta i caratteri della non-rivalità e della

escludibilità dal consumo. I membri di una famiglia sono non rivali nelle loro reciproche relazioni mentre è facile e possibile escludere qualcuno dalla relazione. Lo stesso può dirsi per un gruppo di amici, un partito, un'associazione e così via. Un bene misto che può avere un costo (quando è scarso) ma non un prezzo.

7. Conclusioni

Riassumiamo rapidamente quanto abbiamo visto. Nel 1974 Easterlin scopre il "paradosso della felicità in economia": maggiore il reddito, minore la felicità. Nelle società opulente, gli individui, nonostante l'aumento di reddito, si dichiarano meno felici. Easterlin stesso propone la prima spiegazione: insieme al reddito salgono le aspettative. Gli individui desiderano sempre nuovi beni. Non si accontentano mai. La felicità è una corsa tra reddito corrente e consumo atteso, con il primo sempre in ritardo. Frank propone una variante. La corsa è contro gli altri. Gli individui guardano al consumo relativo e non a quello assoluto. Per Easterlin, l'altro è irrilevante. Per Frank è un rivale. Gli economisti italiani, che partecipano al dibattito sulla felicità, non condividono, al di là dei dovuti riconoscimenti, queste spiegazioni. La storia che essi stessi hanno narrato spiega perché.

L'economia nasce come scienza della "pubblica felicità". Genovesi, in particolare, considera le relazioni personali un bene in sé e indica nella partecipazione alla vita civile una fonte della pubblica felicità: l'altro come amico. I classici, da Smith a Mill, considerano la ricchezza una condizione necessaria della felicità: l'economia, scienza della ricchezza, resta legata ad un fine più alto. Poi l'eclissi. Il marginalismo oscura la felicità: l'economia diventa la scienza che studia il mercato come luogo in cui individui razionali si scambiano beni e servizi per soddisfare preferenze esclusivamente soggettive. Le relazioni personali diventano puramente strumentali: servono a procurarsi altri beni e servizi, non sono un bene in sé. La razionalità diventa al tempo stesso formale e sostanziale: la scienza della scelta prima spiega la migliore allocazione di risorse scarse rispetto a fini soggettivi, poi identifica quei fini con funzioni di benessere materiale. Infine la scoperta del paradosso – "di più" non sempre è "meglio" – e la "scoperta", nel 1986, dei beni relazionali come fonte di felicità. Si torna a Genovesi. Ecco perché gli economisti italiani non possono accettare le spiegazioni proposte. La felicità, che resta indefinita, dipende (anche) dalle relazioni

non strumentali, quelle che sono un bene in sé. Easterlin e Frank non le considerano: l'altro è indifferente o rivale rispetto alla nostra felicità. Mai amico.

Bruni, Zamagni ed altri, ripartendo da Genovesi, elaborano una teoria dei beni relazionali che ritengono possa spiegare il paradosso di Easterlin. La felicità, dopo l'eclissi marginalista, torna a splendere nel cielo dell'economia. Il paradosso, è di nuovo il caso di dirlo, è che proprio durante l'eclissi marginalista, due grandi marginalisti, Menger e Böhm-Bawerk, elaborano una teoria dei beni relazionali.

Il problema sorge nella Germania di metà Ottocento. Hermann, Roscher e Schäffle introducono, accanto ai beni materiali e ai servizi immateriali, la terza classe dei "rapporti personali" (amicizia, amore, famiglia, ecc.). Forse, per la prima volta si parla di un terzo *genus*. Nel 1871 Menger esamina il problema alla luce della sua "teoria generale dei beni". La conclusione è che, in economia, esistono solo due generi di beni: prodotti materiali e azioni (ed omissioni) umane utili. I "rapporti personali" non costituiscono una terza classe. Ma sono beni, nel senso dell'economia. Appartengono alla classe delle azioni (ed omissioni) umane utili. Menger, che teme un restringimento dell'analisi economica, li include nella scienza economica. Nel 1881, dieci anni dopo, Böhm nutre l'opposto timore di un eccessivo allargamento. Affronta lo stesso problema e perviene ad una conclusione simile a quella di Menger. I "rapporti personali" sono "beni" nel senso dell'economia. Appartengono alla scienza economica. Ma occorre fare attenzione a non commettere l'errore di un doppio computo. In economia esistono solo "prodotti materiali" e "prestazioni utili personali e materiali". I "rapporti personali" sono prestazioni utili.

Menger e Böhm considerano i "rapporti personali" azioni/prestazioni utili, non lavorative, che un soggetto compie a vantaggio di un altro. Sono azioni/prestazioni utili per l'altro: unidirezionali. Manca l'elemento della reciprocità. Manca la distinzione tra relazioni strumentali e non. Tutto è strumento per il soddisfacimento di bisogni individuali materiali e spirituali. Anche l'uomo. Forse è proprio per questo, per il timore di una riduzione dell'altro a mezzo di utilità individuale, che nella seconda edizione dei *Principi* di Menger i rapporti personali vengono esclusi dall'economia politica.

La teoria austriaca dei beni relazionali è dunque diversa da quella moderna costruita intorno all'idea di una relazionalità non strumentale. Anche se, come abbiamo visto, solleva quesiti teorici ancora oggi di un qualche interesse.

Menger e Böhm, al pari di altri grandi marginalisti, non parlano né di felicità né di reciprocità. E questo rafforza l'interpretazione storica di Bruni e Zamagni. Ma un

secolo prima di Nussbaum, Gui e Uhlener, gli economisti austriaci trattano esplicitamente dei "beni di relazione". E questo complica, nel senso di Hirschman, l'intera storia. L'eclissi della felicità in economia non è totale.

Forse sarebbe opportuno e auspicabile un supplemento di indagine. Ripartendo da Hermann, si potrebbe ricostruire il dibattito tra gli economisti tedeschi dell'Ottocento, per poi esaminare le ragioni dell'insuccesso della teoria di Böhm, il passaggio dalla prima alla seconda edizione dei *Principi* di Menger, spingendosi fino alla sistemazione epistemologica di Robbins alla ricerca di eventuali tracce della teoria austriaca dei beni relazionali.

La storia mostra che, anche in economia, la felicità è una questione sempre risorgente e mai risolta. Riecheggia l'eterna domanda di Sant'Agostino: "*quid animo satis?*". Ha scritto Luigi Giussani (2006 [1960], p. 85): "Più scopriamo le nostre esigenze, più ci accorgiamo che non le possiamo risolvere da noi, né lo possono gli altri, uomini come noi".

Bibliografia

- Antoci A., Sacco P. e Vanin P. (2002), "Il rischio dell'impoverimento sociale nelle economie avanzate", in Sacco e Zamagni (2002), pp. 395-430.
- Becattini G. (2004), "Prefazione", in Bruni e Porta (2004), pp. 9-13.
- Böhm-Bawerk E. (1995), *Storia e critica delle teorie dell'interesse del capitale*, Archivio Guido Izzi, Roma, volume secondo, ed. orig. della III ed. postuma 1921.
- Böhm-Bawerk E. (2002a), "Diritti e rapporti dal punto di vista della teoria economica dei beni. Studio critico", in Böhm-Bawerk (2002b), pp. 147-273, ed. orig. 1881.
- Böhm-Bawerk E. (2002b), *Sulla genesi di Capitale e Interesse*, traduzione e cura di E. Grillo, Archivio Guido Izzi, Roma, ed. orig. 1881.
- Bruni L. (2004), *L'economia, la felicità e gli altri. Un'indagine su beni e benessere*, Città Nuova, Roma.
- Bruni L. (2006a), "Felicità relativa", in Bruni e Porta (2006), pp. 147-171.
- Bruni L. (2006b), *Civil Happiness: Economics and Human Flourishing in Historical Perspective*, Routledge, London.
- Bruni L. e Porta P.L. (a cura di, 2004), *Felicità ed economia*, Guerini e Associati, Milano.
- Bruni L. e Porta P.L. (a cura di, 2006), *Felicità e libertà*, Guerini e Associati, Milano.
- Bruni L. e Zamagni S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna.
- Easterlin R.A. (1974), "Does Economic Growth Improve Human Lot? Some Empirical Evidence", in P.A. David, W.R. Melvin (eds.), *Nation and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramowitz*, Academic Press, New York, pp. 89-125.
- Easterlin R.A. (2004), "Per una migliore teoria del benessere", in Bruni e Porta (2004), pp. 31-74.
- Frank R.H. (1999), *Luxury Fever. Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, The Free Press, New York.
- Frank R.H. (2004), "L'importanza del reddito assoluto", in Bruni e Porta (2004), pp. 114-136.
- Giussani L. (2006), *Il cammino al vero è un'esperienza*, Rizzoli, Milano, ed. orig. 1960.
- Gui B. (1987), "Eléments pour une définition d' "économie communautaire" ", *Notes et documents*, n. 19/20, pp. 32-42.

- Gui B. (2002), "Più che scambi incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni relazionali", in Sacco P. e Zamagni S. (2002), pp. 15-66.
- Hermann F.B.W. (1832), *Staatswirthschaftliche Untersuchungen über Vermögen, Wirthschaft, Productivität der Arbeiten, Kapital, Preis, Gewinn, Einkommen und Verbrauch*, München.
- Kahneman D. (2004), "La felicità oggettiva", in Bruni e Porta (2004), pp. 75-113.
- Kahneman D. e Riis J. (2006), "Vivere e pensare di star vivendo. Due diverse prospettive", in Bruni e Porta (2006), pp. 59-94.
- Marzano F. (2003), "Note in margine al Convegno sul tema 'The Paradoxes of Happiness in Economics'", www.oikonomia.it.
- Menger C. (1925), *Principii fondamentali di economia politica*, Laterza, Bari, ed. orig. della II ed. 1923.
- Menger C. (2001), *Principi fondamentali di economia*, Rubbettino, Sovaria Mannelli, ed. orig. 1871.
- Menger C. (2002), "Necrologio per Eugen Ritter von Böhm-Bawerk", in Böhm-Bawerk (2002b), pp. 311-22, ed. orig. 1915.
- Porta P.L. (2006), "L'uso sociale della ricchezza. Contributi a una storia dell'idea di economia civile", in Bruni e Porta (2006), pp. 25-37.
- Roscher W. (1856), *System der Volkswirtschaft*, Stuttgart, VII ed. 1868.
- Roscher W. (s.d.), *Grundlagen der Nationalökonomie*, 10 ed.
- Sacco P. e Zamagni S. (2002), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Il Mulino, Bologna.
- Schäffle A.E.F. (1867a), *Die nationalökonomische Theorie der ausschliessenden Absatzverhältnisse*, Tübingen.
- Schäffle A.E.F. (1867b), *Das gesellschaftliches system der menschlichen Wirtschaft*, Tübingen, trad. it., *Il sistema sociale dell'economia umana*, Biblioteca dell'Economista, III serie, Pomba, Torino, 1879, vol. V, pp. XXXI-848.
- Schäffle A.E.F. (1881), *Struttura e vita del corpo sociale*, Biblioteca dell'Economista, III serie, Pomba, Torino, vol. VII, 2 tomi, pp. CXXXI-1120 e pp. 959.
- Sen A. (2006), "La felicità è importante ma altre cose lo sono di più", in Bruni e Porta (2006), pp. 39-58.
- Vivenza G. (2004), "Per una storia dell'interpretazione del concetto di 'reciprocità'", *Etica ed economia*, n. 2, pp. 73-100.
- Zamagni S. (2006), "Gli studi sulla felicità e la svolta antropologica in economia", in Bruni e Porta (2006), pp. 133-146.