

Intuizioni e teorie economiche *

Vari anni fa, quando mi fu chiesto di scrivere le mie memorie di economista, esitai, perché pensavo che il lavoro che stavo facendo allora fosse più valido e interessante. Ma adesso, all'età di ottant'anni, di rado i miei scritti sono più che variazioni o note in margine a opere che originariamente non ero riuscito a sviluppare appieno o a portare a compimento; inoltre, ho scoperto una trama comune che connette gran parte dei miei primi lavori, e che mi ha permesso di intuire qualcosa dei processi subconsci della mia mente: un'idea nuova, che sembrava valesse la pena spiegare in modo dettagliato; ed è ciò che mi propongo di fare in quanto segue.

Come figlio unico, solitario, iperprotetto ed educato da precettori privati, divenni un avido lettore e mi abituai a fare tutto da solo, con l'autista dei miei genitori come unico amico. A quei tempi gli autisti erano abili meccanici che dovevano passare molto tempo dedicandosi ai tanti problemi delle prime automobili; e io divenni presto l'apprendista meccanico del nostro autista. Come tale, devo a lui la mia conoscenza delle cose tecniche, l'amore per esercitare la mia abilità manuale nelle riparazioni domestiche, e, poiché egli era un socialista, anche la mia conoscenza del socialismo e la prima introduzione all'economia attraverso la lettura del primo volume del *Capitale* di Marx.

Nell'Ungheria semifeudale di quel tempo, tutti i giovani della classe medio-alta senza talenti o vocazioni particolari studiavano legge; e anch'io seguii quel corso. Ma dal momento che ero in grado di fare gran parte delle letture e della preparazione per gli esami durante le vacanze estive, nello stesso periodo trascorsi cinque trimestri a Cambridge, dove, avendo esaurito le magre offerte dell'università in diritto internazionale, passai all'economia, più o meno come

* Contributo a una serie di reminiscenze e riflessioni su esperienze professionali di illustri economisti. La serie ha avuto inizio nel numero di settembre 1979 di questa *Rivista*.

a un passatempo. In quel periodo non studiai molto seriamente, ma imparai abbastanza per tornare sull'argomento più tardi e per essere in grado già allora di fare bella figura con il più prezioso consiglio che io abbia mai dato in materia economica nella mia intera carriera. Infatti, quando tornai a casa da Cambridge nella primavera del 1931, mio padre mi chiese se per caso avevo imparato qualcosa che potesse essere utile in quei giorni difficili a qualcuno come lui (era allora presidente della maggiore banca ungherese). Io menzionai il fatto che l'Inghilterra aveva dichiarato festività civili in occasione di crisi finanziarie; egli ascoltò con attenzione, e poco tempo dopo persuase il governo a proclamare la festività civile che aiutò l'Ungheria a superare la Grande Crisi in qualche modo meglio della vicina Austria, dove la chiusura della maggiore banca, il Kredit Anstalt, fu una pietra miliare della crisi.

Imparai l'economia sul serio solo anni più tardi, quando divenni ansioso di emigrare e mi trovai tristemente impreparato a farmi strada nell'occidente. Mi iscrissi alla London School of Economics (LSE) nel 1935 più o meno per caso; e quella si rivelò una scelta eccellente, perché la LSE ti esponeva a molte idee e ideologie in conflitto tra loro, forzandoti a paragonare, giudicare, riconciliare e scegliere. A quel tempo, molti degli studenti e dei docenti di materie non economiche erano marxisti; mentre il dipartimento di economia, fatta eccezione per uno o due membri più giovani, era molto conservatore, con Hayek come faro e il giovane Nicholas Kaldor ancora suo fervido ammiratore e seguace. Apparentemente timoroso di diventare una succursale di second'ordine di Oxford e Cambridge, il dipartimento disdegnava l'economia anglosassone, menzionava a malapena Alfred Marshall e si basava su testi di Wicksteed, Taussig, Frank Knight, Mises, Hayek, Gustav Cassell (il divulgatore di Walras) e Knut Wicksell.

Come molti dei miei colleghi studenti, ero sedotto dalla logica elegante di ciò che ci veniva insegnato e dal quadro utopistico che presentava, ma anche turbato dalla sua irrealtà e apparente inutilità. Nella Londra in crisi degli anni Trenta, eravamo testimoni di molta miseria e disoccupazione, le manifestazioni dei lavoratori erano frequenti; e noi eravamo delusi del fatto che la professione economica non riuscisse a trovare un qualche rimedio. I giovani economisti studiavano sempre più numerosi l'alternativa socialista; e Hayek pubblicò un volume di saggi che discuteva i pro e i contro della *Pianificazione economica collettivistica*, concludendo nel suo "Sommario del

dibattito" che gli svantaggi erano superiori ai vantaggi. Egli era l'unico tra i docenti della LSE a proporre una diagnosi per il pressante problema economico del momento nella sua *Theory of the Trade Cycle*; ma la sua diagnosi era troppo involuta e il suo rimedio (intervenire raffreddando la fase espansiva che precede la depressione) troppo ascetico per attirare molti seguaci.

Alcuni di noi studenti sentivano che vi doveva essere qualcosa di seriamente sbagliato in una teoria economica che lasciava i suoi cultori così impotenti di fronte ai gravi problemi economici dell'epoca. Discutevamo spesso la necessità di riformare la teoria o di adottare un approccio completamente nuovo, che esponesse i difetti del sistema economico piuttosto che nasconderli, e che indicasse il modo di rimediarvi; ma non avevamo idea di come fare. Avevo la vaga sensazione che i concetti di conflitto e sfruttamento, eliminati dal modello della concorrenza perfetta, dovessero essere reintrodotti in qualche modo in un modello generale più realistico dei mercati e dell'economia; ma non sapendo da dove cominciare, mi limitavo a lavorare molto, leggendo e studiando al di là di quanto era richiesto e raccomandato, scoprendo l'esistenza delle stime sul reddito nazionale, in genere sperando di trovare indicazioni per un approccio migliore, e cercando di prepararmi ad avere un ruolo attivo nella realizzazione della riforma di cui la disciplina aveva bisogno.

Poi, un anno dopo il mio arrivo, apparve la *Teoria generale* di Keynes che mise fine a tutti quei pensieri. Ricordo di aver persuaso il direttore della libreria della LSE a farmene avere una copia il giorno prima della pubblicazione ufficiale, e di essere rimasto sveglio metà della notte a leggerla. Era come un soffio di aria fresca, che faceva sembrare tutti i nostri testi vecchi e noiosi. Sembrava aver realizzato gran parte della riforma della teoria economica in cui confidavamo; il conflitto rabbioso e appassionato che quel libro portò nel dipartimento di economia riempì presto le nostre vite. Le lezioni del lunedì di Lionel Robbins divennero teatro di animate dispute tra i docenti più autorevoli, solidamente anti-keynesiani (Hayek e Robbins), e i filo-keynesiani: docenti più giovani (Kaldor e Lerner), visitatori stranieri (Kalecki e Lange) e alcuni di noi studenti. Assistere e partecipare a quei dibattiti settimanali diventò l'attrazione principale della nostra esistenza; e per quelli di noi che preparavano esami e scrivevano dissertazioni era anche un eccellente allenamento. Ansiosi allo stesso tempo di avere buoni voti e di essere onesti verso noi stessi, cercavamo di non dare semplicemente le risposte che ci si aspettava

da noi o quelle che ritenevamo giuste, ma di affermare le nostre convinzioni e di difenderle contro le opposte convinzioni dei nostri esaminatori, o di mostrare come potevano essere conciliate con esse. Era un compito difficile ma proficuo, e pensavo di cavarmela abbastanza bene. Un giorno, tuttavia, quando Kaldor mi fece il complimento di suggerirmi di sottoporre un articolo per la pubblicazione nel numero successivo della *Review of Economic Studies* che non era ancora completo, dovetti ammettere timidamente che non avevo niente di scritto o in mente che potesse essere adatto per la stampa.

Imparai a scrivere di economia solo molto più tardi quando, dopo due impieghi temporanei minori, una borsa di studio all'estero dell'università di Londra mi portò negli Stati Uniti e la seconda guerra mondiale mi bloccò lì, senza alcun lavoro in vista e senza una sola pagina pubblicata a mio nome. Cercai invano di far prolungare la borsa di studio, ma un telegramma che ricevetti in quella situazione, scritto a fin di bene ma inutile, mi fece diventare uno straniero sospetto e sgradito. Arrivò quando gli attacchi dei sottomarini tedeschi alle navi mercantili inglesi erano al culmine, e si pensava che tali attacchi fossero facilitati da informazioni mandate da e attraverso quel paese da spie che si facevano passare per rifugiati. Il telegramma diceva: RE FELLOWSHIP CONTACT KALDOR BURNTCLOSE GRANTCHESTER NEAR CAMBRIDGE (in riferimento alla borsa studio contattare Kaldor a Burntclose Grantchester vicino Cambridge). La mia prima reazione alla lettura fu un senso di disagio, perché pensavo che un censore all'erta, vedendo le sillabe SHIP (nave) e BURNT (in fiamme) in un testo dall'aspetto così enigmatico, potesse avere dei sospetti. Infatti, molti anni dopo, un amico agente dell'FBI mi confermò che ero stato messo sotto sorveglianza in conseguenza di quel telegramma.

Poiché avevo un visto come studente, non potevo accettare l'offerta di Paul Samuelson di un posto di assistente ricercatore, né potevo partire; così la mia unica speranza di salvare la mia carriera era di farmi una fama pubblicando quanto più possibile. Con le parole "pubblica o muori" che mi ronzavano continuamente nelle orecchie, feci il giro della Columbia, di Chicago e di Harvard, passando mesi agonizzanti nelle loro biblioteche, mordendo la matita e aspettando un'ispirazione così lenta a venire. Ero ossessionato dall'idea che dovevo essere in grado di spiegare come e perché la disoccupazione keynesiana si adattava o non riusciva a adattarsi all'economia classica, cosa che credevo non avessero conseguito "Keynes e i classici" di

Hicks e l'articolo di Lange, quasi identico.¹ Sospettavo che la risposta stesse nel fatto che alcuni prezzi non riuscivano a equilibrare domanda e offerta sui mercati; il problema era quali prezzi e perché.

Questo problema suscitò in me un interesse duraturo sul modo in cui i prezzi venivano determinati. Studiai a fondo uno scaffale intero di rapporti del T.N.E.C. (*Temporary National Economic Committee*), *The Structure of the American Economy* di Gardiner Means, e parecchi altri studi americani sulla frequenza e l'ampiezza dei cambiamenti nei prezzi; ma il mio lavoro su tutti questi scritti si impantanò e diede frutti solo anni dopo, quando dopo il servizio militare e civile iniziai a insegnare e i doveri dell'insegnamento mi obbligarono a concentrarmi sulla microeconomia.

Nel frattempo, il primo articolo che pubblicai spiegava la disoccupazione involontaria mostrando che i tassi d'interesse non riuscivano a rendere il flusso della nuova formazione di capitale uguale a quello che sarebbe stato il flusso del risparmio in condizione di piena occupazione, perché dovevano anche equilibrare il desiderio della gente di detenere le attività finanziarie in circolazione con la ricchezza da loro accumulata; e lo stesso prezzo non poteva adempiere simultaneamente ai due compiti, rendendo invece uguali la domanda in eccesso di un mercato e l'offerta in eccesso dell'altro. Ritengo ancora che quello sia stato uno dei miei migliori articoli, perché rivelava un'importante lacuna lasciata dagli economisti classici.²

Il grande risultato dei classici era stato il riconoscimento dei vantaggi della divisione del lavoro e il contributo dato per quest'aspetto dai mercati, permettendo alla gente di specializzarsi. Questo fatto risultava chiaramente dal loro semplice modello dell'economia con il suo piccolo gruppo di personaggi e tutta l'attenzione concentrata sulle transazioni di mercato richieste dalla divisione del lavoro: scambi tra diverse categorie di persone, quali i lavoratori e i datori di lavoro, i produttori e i commercianti, i commercianti e i consumatori.

Ero vagamente consapevole dell'incompletezza di quel gruppo di personaggi; solo gradualmente mi apparve chiaro che confinando la loro analisi a quei mercati che facilitano il flusso di risorse e di prodotti, i classici potevano aver trascurato altri mercati in cui le

¹ J.R. HICKS "Mr. Keynes and the 'classics': a suggested interpretation", *Econometrica*, Vol. V, Apr. 1937; e O. LANGE "The rate of interest and the optimum propensity to consume", *Economica*, N.S., Vol. V, Feb. 1938.

² "A study of interest and capital", *Economica*, N.S., Vol. VII, Aug. 1940.

transazioni inibiscono questo flusso, il che spiegherebbe la loro accettazione acritica della legge di Say.

Il grande assente era il capitalista, il cui ruolo era la gestione finanziaria della propria ricchezza (a quel tempo lo chiamavo erroneamente speculatore); i mercati ignorati erano quelli con un solo tipo di protagonisti, in cui i capitalisti commerciavano con altri capitalisti nello *stock* accumulato di attività finanziarie e tangibili.

Difficilmente i classici potrebbero essere incolpati per queste omissioni. Alla loro epoca, i mercati finanziari, gli strumenti e le informazioni non erano ancora abbastanza validi perché la gente fosse capace di separare efficientemente la gestione finanziaria della propria ricchezza dalla gestione fisica dell'attrezzatura e delle altre risorse tangibili in cui essa consisteva, così non vi era alcuna necessità di distinguere i capitalisti dagli imprenditori.

I mercati in cui i possessori dello *stock* esistente di attività commerciavano tra di loro non devono essere sembrati affatto importanti all'epoca, perché i prezzi che generavano non avevano alcuna funzione al di là di riflettere le valutazioni marginali dei proprietari sui loro possedimenti. Naturalmente quei prezzi potevano influenzare i prezzi delle controparti appena create di quei beni e di quelle risorse nei paralleli mercati di prima mano; ma questa influenza era trascurabile fin tanto che i mercati di seconda mano e le loro transazioni erano trascurabili o i contatti tra i due tipi di mercato erano scarsi.

L'accumulo dello *stock* di attività e di beni e il crescente volume delle transazioni hanno fatto sentire solo gradualmente la loro influenza sui prezzi che governavano il tasso a cui le nuove attività venivano create o i beni erano prodotti. Tuttavia i produttori di beni durevoli riuscirono a differenziare i mercati di prima e di seconda mano per i loro prodotti grazie a frequenti miglioramenti e cambiamenti di *design* che facevano apparire i beni usati sostituiti obsoleti dei nuovi, impedendo in questo modo che la vendita dei primi esercitasse un effetto depressivo sul prezzo di questi ultimi.

Molto diverso era, ed è, il caso delle attività finanziarie. A differenza delle attività tangibili, esse non calano di prezzo e non vanno fuori moda, che è il motivo per cui non hanno distinti mercati di prima e di seconda mano. Per di più, il volume delle transazioni delle attività finanziarie emesse precedentemente ha ora superato di molto il ritmo al quale giungono sui mercati delle attività le nuove emissioni e i nuovi risparmi, il che spiega perché oggi il costo di

procurarsi capitale tramite l'emissione di attività finanziarie è determinato principalmente dal prezzo a cui attività simili emesse precedentemente cambiano di mano, e non è più quello che pareggia risparmi e investimenti, tranne che per caso.

Perciò era evidente che la rigidità dei prezzi di mercato non era il solo ostacolo a che essi portassero in equilibrio il flusso della domanda e dell'offerta; un altro ostacolo era la loro dipendenza anche e soprattutto dai prezzi nei mercati collegati in cui si commerciavano gli *stock* accumulati di beni simili.

Questo era il nucleo del mio primo articolo. Sembra che non l'abbia letto nessuno e non mi fu di alcun aiuto per emergere dall'oscurità: forse perché fu pubblicato in un momento (l'agosto del 1940) in cui anche gli accademici più isolati si preoccupavano degli avvenimenti ben più importanti di Dunquerque e della caduta della Francia. Ad ogni modo, il fatto che il mio articolo non fosse riuscito ad attrarre l'attenzione cambiò la direzione del mio lavoro. Ciò mi indusse a non scrivere sull'argomento per quasi mezzo secolo, fin quando non studiai l'impatto macroeconomico della crescente domanda di beni posizionali delle persone ricche.³

Abbandonai anche ogni idea di un contributo di maggiori dimensioni. Invece, cominciai a scrivere articoli brevi e note su un grande numero di argomenti, perché leggevo molto e lentamente, lento ad assimilare nuove idee, e diventai così molto bravo a indicare e chiarire errori, ambiguità e oscurità trascurate da altri. Questo fatto fu notato e più tardi mi aiutò a superare lo *handicap* di aver iniziato tardi la carriera accademica; e questi contributi mi fornirono anche un punto d'appoggio in molti rami dell'economia, perché molti di essi contenevano spunti che ho potuto sviluppare in seguito.

Il lavoro per questi articoli fu tuttavia interrotto dalla chiamata per il servizio militare. Ne fui contento, perché ciò servì a placare i miei rimorsi di coscienza per non aver preso parte alla guerra, e anche perché mi evitava di dover apparire all'udienza per la deportazione (fissata per pochi giorni più tardi di quando avrei dovuto presentarmi per il servizio militare) e forse di essere deportato. L'addestramento di base era buono in confronto al mio servizio militare ungherese, e costituì la mia vera iniziazione all'America e alla gentilezza degli americani. Successivamente fui addestrato nel servizio segreto di guerra e nella propaganda; salpai per l'Europa con una compagnia

³ "Growth in the affluent society", *Lloyds Bank Review* No. 163, Jan. 1987.

radiofonica mobile, e i miei colleghi erano Joseph Wechsberg del *New Yorker*, Igor Cassini, allora cronista dei pettegolezzi di Hollywood, Perkins, il critico musicale del *New York Herald Tribune* laureato con lode in lettere classiche nell'università di Cambridge, che aveva sempre un volume di commedie greche nella tasca dei pantaloni, e altra gente di questo tipo. Poiché ero nella sezione francese della compagnia, dopo la rapida liberazione della Francia divenni inutile e mi offrì volontario per un posto di camionista che mantenni finché non incontrai casualmente un giovane economista di Harvard, ufficiale del servizio segreto (Paul Sweezy), che mi fece diventare uno dei primi tre membri della U.S. Strategic Bombing Survey (USSBS, la sezione statunitense di valutazione strategica dei bombardamenti).

Si trattava di un incarico interessante sia dal punto di vista umano sia da quello dell'economista. Mi portò a Parigi e a Bruxelles, appena liberate, per un periodo abbastanza lungo da poter osservare l'adattamento degli abitanti alla riconquista della libertà, mi diede una rapida visione dei combattimenti a Colonia e mi offrì la possibilità di interrogare uno dei maggiori tecnocrati della sua cattura.

All'inizio del mio nuovo incarico, io e due colleghi ci occupammo delle prime riflessioni, programmi, raccolta di informazioni e reclutamento di economisti per l'USSBS, che diventò presto una organizzazione mastodontica con mille uomini. Con un po' di fortuna, con la semplice forza dei numeri e grazie anche al fatto che istruii il nuovo personale circa l'organizzazione dei ministeri tedeschi dell'economia e della produzione bellica e sui nomi dei loro principali funzionari, ne catturammo molti, da Albert Speer in giù, e riuscimmo a trovare e a riunire tutti i dati statistici di cui valeva la pena disporre. (Sono ancora orgoglioso di aver scoperto l'inventario nazionale tedesco delle macchine utensili su schede perforate, evacuate da Berlino a Jena nella zona russa, e di aver portato via le schede perforate, le macchine Hollerith, i loro operatori e le loro famiglie sotto il naso dei russi, facendo arrivare il convoglio ai quartieri generali dell'USSBS un giorno prima dell'arrivo dei russi.)

Tuttavia le conclusioni essenziali della montagna dei nostri rapporti erano molto semplici: lo spianamento delle città tedesche con bombardamenti notturni indiscriminati era controproducente, perché rafforzava la risoluzione dei tedeschi di continuare a combattere piuttosto che deprimerne il morale; i raid di precisione sulle industrie chiave non riuscivano a ridurre la produzione bellica, perché i tedeschi erano molto meglio forniti di macchinari utensili di quanto

lo eravamo noi e gli inglesi (e di quanto eravamo convinti che lo fossero loro). Tutte le industrie tedesche lavoravano con un unico turno, e potevano quindi compensare facilmente i danni subiti da alcuni impianti allungando la settimana lavorativa o introducendo un secondo turno.

Io e un mio collega fummo gli ultimi membri dell'USSBS a lasciare l'Europa, e scrivemmo la versione finale del rapporto principale a Londra.⁴ Dopo il mio congedo dall'esercito, passai un po' di tempo al Ministero del commercio, ma poi ottenni un posto permanente all'università di Stanford.

Appena cominciai a insegnare lì, tornai sulla questione della determinazione dei prezzi. Infatti avevo due problemi nell'insegnamento della microeconomia a studenti *post-laurea*. Uno nasceva dal mio caratteristico modo di pensare, privo di immaginazione: non riuscivo a capire come potessero formarsi i prezzi nei mercati concorrenziali, quando si suppone che nessuno influisca consapevolmente su di essi. Come potevo spiegare agli studenti qualcosa che non riuscivo a capire io stesso? Sembra che Walras abbia avuto la stessa difficoltà, perché la risolse introducendo la figura del banditore d'asta; ma la sua soluzione non mi piaceva, perché presupponeva l'esistenza di mercati perfetti, la cui rara esistenza, pensavo, doveva essere spiegata essa stessa insieme alla determinazione dei prezzi.

L'altro problema che avevo era come introdurre il concetto del potere di mercato, non solo nel caso limite del monopolio puro, ma anche nel contesto del modello generale di concorrenza.

Risolsi questi problemi introducendo una nuova figura, il *price maker* (colui che fa i prezzi), al quale viene assegnato il ruolo di stabilire il prezzo e altri aspetti dell'offerta cui si trovano di fronte i *price takers*, cioè coloro che accettano i prezzi; e postulai le due condizioni necessarie perché il *price maker* potesse svolgere il suo ruolo: 1) deve conoscere le informazioni rilevanti circa il mercato meglio dei *price takers* per avere un vantaggio nelle contrattazioni; 2) deve esservi sufficiente differenza di numerosità nei due gruppi da permettere ai *price makers* di sfruttare questo vantaggio facendo le loro offerte come "prendere o lasciare".⁵

Adesso, guardando indietro, credo che questo sia stato il mio principale contributo all'economia. Infatti i miei due postulati non

⁴ U.S. STRATEGIC BOMBING SURVEY, *The Effects of Strategic Bombing on the German Economy*, 1945.

⁵ *Welfare and Competition*, Richard D. Irwin, Chicago, Ill. 1951; 2nd ed. 1971.

solo erano realistici, ma si dimostravano anche caratteristiche inevitabili della maggior parte dei mercati in ogni economia avanzata, considerando che la specializzazione e la divisione del lavoro vanno di pari passo anche con la divisione e la specializzazione della conoscenza che ne è alla base, e dipendono in modo cruciale dall'esistenza di mercati in cui pochi specialisti bene informati affrontano molti non specialisti meno bene informati. È per questo che l'espedito pedagogico che introdussi per spiegare il modo di formazione dei prezzi di mercato fu accettato subito da tutti, anche se più come ovvia descrizione della realtà che come modello analitico.

Inoltre, concentrare l'analisi sulle relazioni asimmetriche di mercato tra coloro che fanno i prezzi e coloro che li accettano ha sollevato un gran numero di domande importanti e ha indicato la via per rispondere. In primo luogo, ha suggerito che mentre la concorrenza può limitare in una certa misura il potere del *price maker* di sfruttare i *price takers* che gli stanno di fronte, i mercati perfettamente concorrenziali emergono solo in quei rari casi in cui circostanze particolari determinano un'uguale abilità delle due parti.

In secondo luogo, una volta identificati i soggetti responsabili della fissazione dei prezzi, era naturale chiedersi quanto a lungo avrebbero lasciato immutato un prezzo dopo averlo fissato, il che portava subito alla scoperta e allo studio dei costi di transazione, dei costi di cambiamento (ora chiamati *menu costs*), e dell'intervallo di tempo che occorre ai *price takers* per rispondere ai cambiamenti di prezzo e ai *price makers* per rispondere ai cambiamenti nel giro di affari. In breve, la figura del *price maker* doveva essere introdotta per poter studiare la velocità con cui i prezzi portano in equilibrio domanda e offerta nei mercati, e fino a che punto.

Un altro vantaggio della costruzione di un modello del mercato asimmetrico e dell'aggiunta del *price maker* al gruppo di personaggi era costituita dal fatto che in questo modo si portava alla ribalta la concorrenza non sui prezzi, nota prima solo come un'arma di concorrenza alternativa, benché sia anche un mezzo per assicurare una posizione di monopolio, una fonte di vari giochi di marketing e di servizi che vanno a beneficio dei *price takers*, e, più importante di tutto, la motivazione per innovare, accrescere e adattare continuamente i prodotti per andare incontro alla convenienza e ai gusti mutevoli dei consumatori. Con mia vergogna, riconobbi questi importanti benefici sociali della concorrenza non sui prezzi (e anche di

quella imperfetta) solo alcuni decenni più tardi,⁶ e gran parte della professione li ignora ancora, a giudicare dalla voce sulla concorrenza non sui prezzi del *New Palgrave Dictionary*.

Il modello del mercato asimmetrico è utile anche nella macroeconomia, ad esempio per spiegare l'inflazione da eccesso di richieste (cioè da costo), il tipo più comune con cui abbiamo a che fare la maggior parte delle volte. Questo è il tipo di inflazione che coesiste con la sottoccupazione e la sottoproduzione, perché le richieste non riguardano la produzione ma i tassi di remunerazione; e sono eccessive in relazione non al volume, ma al prezzo del prodotto, nel senso che la somma dei salari e dei prezzi richiesti dai fornitori dei mezzi di produzione più i margini del *price maker* eccedono il prezzo già fissato del prodotto che concorrono a ottenere. Coloro che vendono nei mercati dei fattori devono essere *price makers* o devono essere bravi a contrattare per concretizzare le loro richieste eccessive; e i produttori devono essere *price makers* nei mercati dove vendono i loro prodotti per recuperare le loro perdite. In altre parole, l'inflazione da eccesso di richieste e la spirale costi-prezzi o salari-prezzi insorgono quando i produttori fissano i prezzi nei mercati dove vendono ma non hanno questo ruolo dominante in alcuni dei mercati dei fattori in cui operano da acquirenti.⁷

Tutto questo lavoro ebbe origine dai miei tentativi di scoprire cos'è che impedisce ai prezzi di portare in equilibrio domanda e offerta nei mercati, e mi ha fornito intuizioni interessanti del modo di funzionare del nostro sistema economico; ma sto ancora lavorando sul problema originario, questa volta alla ricerca dei fattori che determinano il livello minimo al di sotto del quale i *price makers* non abbasseranno i loro prezzi per paura di una bancarotta.⁸

I miei studi sull'economia internazionale hanno anch'essi origine nel mio interesse per lo sfruttamento; questa volta erano i dazi doganali a sfruttare il potere di monopolio e monopsonio delle imprese nazionali sui mercati esteri a vantaggio del paese, mentre la concorrenza tra le imprese stesse impediva loro di sfruttare a loro vantaggio tale potere di mercato tramite le proprie politiche di fissazione dei prezzi. Si trattava di un argomento in voga all'inizio del

⁶ "Pricetakers' plenty: a neglected benefit of capitalism", *Kyklos*, Vol. XXXVIII, 1985; e "The benefits of asymmetric markets", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. IV, Winter 1990.

⁷ "Market power and inflation", *Economica*, Vol. XLV, Aug. 1978.

⁸ "How our economy stands up to scrutiny", di prossima pubblicazione nell'*American Economist*.

secolo con Edgeworth, Bickerdike e Marshall; ma era puramente teorico, perché a quel tempo pochi paesi imponevano dazi doganali con l'obiettivo di sfruttare gli stranieri. La maggior parte dei dazi erano tasse sull'importazione dirette a proteggere le industrie nazionali o a migliorare la bilancia dei pagamenti, mentre l'aumento della quota dei guadagni del commercio appropriata dal paese stesso costituiva un gradito sottoprodotto.

L'argomento acquistò importanza pratica durante la crisi degli anni trenta, quando le restrizioni commerciali diventarono una politica per l'occupazione, e fecero la loro comparsa i dazi di rappresaglia e le guerre commerciali. Sapevo un po' di queste cose, perché nel periodo tra le due guerre mio padre era stato delegato dell'Ungheria nelle varie conferenze internazionali sul commercio, che negli anni venti si proponevano di ripristinare e di espandere le relazioni commerciali ma che dopo la crisi cercavano semplicemente, con scarso successo, di combattere le restrizioni e le guerre commerciali. In un articolo del 1942 fornii le basi teoriche per questi tentativi, dimostrando che proprio come il perseguimento dei profitti da parte di ogni produttore diminuisce i profitti di tutti, così il tentativo di ogni paese di incrementare il proprio vantaggio dal commercio diminuisce il vantaggio di tutti. È per questo motivo che non si può avere fiducia nella persistenza o nello spontaneo insorgere del libero commercio, ma occorre che esso venga imposto o con un accordo o da parte di un potere dominante. Più tardi fui in grado di aggiungere che la Gran Bretagna era in una posizione unica per imporre il libero commercio nel diciannovesimo secolo, perché aveva molto da perdere dalle restrizioni commerciali degli altri paesi e niente da guadagnare dall'imporre le sue.⁹

A quell'articolo feci seguire, negli ultimi anni cinquanta e nei primi anni sessanta, lavori sull'integrazione economica, l'aggiustamento della bilancia dei pagamenti all'interno dei paesi e tra di essi, la liquidità internazionale, e le condizioni necessarie per l'unificazione valutaria. Le supposizioni e le previsioni del mio libro del 1958 sull'integrazione europea¹⁰ dovevano essere risultate migliori di quanto sperassi, perché anni dopo, quando andai a trovare un mio ex studente negli uffici della Comunità a Bruxelles, mi ritrovai inaspettatamente servito e riverito e al centro dell'attenzione.

⁹ "A reconsideration of the theory of tariffs", *Review of Economic Studies*, Vol. IX, 1942; cfr. anche la mia voce "Tariffs" in *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

¹⁰ *Economic Theory and Western European Integration*, Allen & Unwin, London, 1958.

Nel 1963, divenni membro del Gruppo dei Trentadue, conosciuto anche come Gruppo di Bellagio, un assortimento di accademici di undici paesi che si occupavano di problemi monetari internazionali, a cui più tardi si unirono i banchieri centrali Paul Volcker e Otmar Emminger. Mi piacevano le riunioni periodiche del gruppo, le discussioni accese su problemi pratici e il contatto con i responsabili della politica economica; ma continuai a sentirmi un intruso tra di loro, perché sospettavo che, con la loro concentrazione sui problemi del momento, non avrebbero condiviso la mia scala di valori orientata sulle teorie, che assegna uguale peso ai problemi del breve e del lungo periodo.

Per esempio, lavorai su un programma, che pubblicai più tardi, per far coincidere la creazione di Diritti Speciali di Prelievo con l'assegnazione di aiuti per i paesi del Terzo Mondo,¹¹ perché ero stato turbato dalla graduale trasformazione in prestiti del nostro generoso aiuto per lo sviluppo, e temevo che l'accumulo del debito estero dei paesi del Terzo Mondo potesse portare a insormontabili problemi di trasferimenti. Il Gruppo di Bellagio sarebbe stato il luogo ideale per una costruttiva discussione del mio programma; ma non ebbi mai il coraggio di presentarlo, per paura che gli altri vedessero solo le sue difficoltà di breve periodo e fossero ciechi ai suoi vantaggi di lungo periodo.

Mi accorsi che i miei timori erano giustificati in una delle riunioni che seguirono la crisi petrolifera del 1973. La riunione cominciò tra la generale esultanza e le congratulazioni reciproche per il buon esito del riciclaggio dei profitti petroliferi dell'OPEC che erano stati depositati in banche statunitensi e da queste dati in prestito (a elevati tassi d'interesse) ai paesi del Terzo Mondo, prevenendo in questo modo la depressione che tutti si attendevano sarebbe stata causata dallo *shock* petrolifero. Poiché l'accumulo del debito sembrava enorme, sollevai la domanda se i paesi poveri sarebbero mai stati in grado di ripagare questi prestiti, che non contribuivano neanche al loro sviluppo. Essendo sopravvissuto agli anni trenta, le cui miserie politiche ed economiche, agli occhi di un ex europeo, avevano avuto molto a che fare con il problema dei trasferimenti connessi alle riparazioni belliche e al ripagamento dei debiti, pensavo che quella fosse una domanda ovvia, importante e opportuna; ma

¹¹ "A new approach to international liquidity", *American Economic Review*, Vol. LVI, March 1966.

molti altri sembravano considerare assai inappropriato il fatto che l'avessi sollevata. In ogni caso, il presidente si affrettò a farmi tacere e a cambiare argomento, e alcune persone mi guardarono come se avessi detto qualcosa di osceno; e io imparai di nuovo la lezione che la gente pratica affronta i problemi del momento e lascia che il futuro prenda cura di se stesso.

Smisi di scrivere di problemi di economia internazionale quando il divorzio cambiò la mia vita. Per alleviare il dolore del divorzio con la distanza geografica, accettai un incarico di due anni al Centro per lo sviluppo dell'OCSE a Parigi, che mi tenne occupato a tempo pieno con i problemi dello sviluppo. Quel lavoro mi piaceva, perché era il mio primo incontro ravvicinato con gli industriali e con le economie del mondo reale, la mia prima possibilità di applicare la teoria ai problemi pratici, e la mia unica opportunità di cooperazione prolungata con colleghi stimolanti, che portò a strette amicizie e a un libro scritto a più mani.¹²

Ma il lavoro che mi piacque di più in quel campo fu uno studio dello sviluppo economico di Taiwan e della Corea del Sud.¹³ I due paesi sembravano gemelli, uguali per razza, cultura, religione, per la loro storia recente, e crescevano quasi allo stesso tasso, eccezionalmente veloce. Indicatori sociali ed economici mostravano che Taiwan era considerevolmente avanti rispetto alla Corea, ma solo perché la guerra di Corea aveva ritardato lo sviluppo di quest'ultima e la sua devastazione l'aveva fatta partire da un livello più basso.

Per rendere interessante il mio articolo, dovevo scoprire qualche differenza tra i due paesi, e ciò richiedeva un lavoro da investigatore più che un'analisi economica. Il mio primo indizio fu l'aspetto di Seul, più ricco, moderno ed elegante di quello di Taipei, anche se la Corea era di gran lunga il paese più povero. Non avevo mai visto un contrasto così evidente tra le statistiche e le mie impressioni di turista, e pensai che le maggiori disuguaglianze nei redditi coreani potessero spiegare questo fatto. Ciò era confermato dalle statistiche; ma cosa spiegava la differenza tra le distribuzioni del reddito di due paesi così simili?

¹² I.M.D. LITTLE, T. SCITOVSKY, M. SCOTT, *Industry and Trade in Some Developing Countries*, Oxford University Press, London, 1970.

¹³ "Economic development in Taiwan and South Korea: 1965-81", *Food Research Institute Studies*, Vol. XIX, No. 3, 1985; ristampato in L.J. LAU (ed.) *Models of Development*, ICS Press, San Francisco, California, 1986.

Identiche riforme agrarie e la confisca delle proprietà dei ricchi coloni giapponesi in entrambi i paesi li aveva messi in grado di iniziare il loro sviluppo postbellico con la stessa distribuzione egualitaria del reddito; e mentre si sapeva che lo sviluppo accresceva le disuguaglianze nel reddito, perché questo succedeva solo in Corea, che cominciava in ritardo, e non a Taiwan? La ragione sembra sia stata la peculiare adesione di Taiwan a una politica di alti tassi d'interesse durante tutto il periodo postbellico. Il suo effetto sulla distribuzione del reddito sembrava paradossale, perché, secondo la saggezza convenzionale, gli alti tassi d'interesse arricchiscono i ricchi creditori e impoveriscono i poveri debitori. Questa saggezza, tuttavia, era stata capovolta nel Terzo Mondo, dove i creditori erano i poveri, che erano spinti a risparmiare per provvedere ai bisogni dell'età avanzata dalla mancanza di una previdenza sociale, e i principali debitori erano le ricche società per azioni e i loro proprietari-dirigenti. È per questo che la rigida politica monetaria di Taiwan ha fatto rallentare la crescita delle sue imprese e non solo ha aiutato i poveri ma li ha incoraggiati a risparmiare di più, tanto da far diventare il tasso di risparmio *pro capite* del paese il secondo nel mondo, permettendo così di minimizzare il suo debito estero e di sviluppare la sua economia non con l'aumento delle dimensioni delle imprese grandi ma con la proliferazione di quelle piccole, fondate da piccoli risparmiatori con i risparmi propri e dei propri parenti e amici. Un effetto collegato alla politica degli alti tassi d'interesse fu di eliminare l'eccesso di domanda di fondi d'investimento, limitando così enormemente la capacità del governo di razionare il credito e di controllare l'investimento privato.

Tuttavia la politica monetaria di Taiwan era meglio conosciuta per la velocità con cui bloccava l'inflazione sul nascere. Dopo la prima crisi petrolifera, la Corea del Sud adottò una politica anti-inflazionistica simile, con risultati buoni ma molto meno spettacolari; e la abbandonò presto per ristabilire lo stretto controllo sull'investimento e sulla direzione in cui andava l'economia.

In altre parole, dei governi ugualmente autocratici dei due paesi, quello della Corea del Sud teneva saldamente le redini della sua economia con l'aiuto di imprese di grandi dimensioni i cui investimenti poteva pianificare e controllare; mentre il governo di Taiwan, ugualmente autoritario, volente o nolente, permetteva che si sviluppasse un'economia sorprendentemente liberale, quasi sul tipo di una libera impresa su piccola scala ottocentesca. La chiave di questa

differenza stava senza dubbio nella politica monetaria di Taiwan, molto più rigida; e ciò sollevava due domande. Perché il governo di Taiwan ha adottato e si è attenuto a una politica monetaria che limitava il suo controllo diretto sull'economia e era decisamente fuori moda all'epoca? e perché questa politica era così efficace nel mantenere sia la piena occupazione che una ragionevole stabilità dei prezzi?

La probabile risposta alla prima domanda è che Chiang Kai-shek e i suoi consiglieri furono i soli governanti non comunisti a sperimentare l'iperinflazione sulla propria pelle (nella Cina continentale), e ciò rese assolutamente prioritario per loro prevenire una ripetizione di quell'esperienza.

Molto più sconcertante era l'insolita efficacia della politica monetaria di Taiwan nell'assicurare allo stesso tempo sia la stabilità dei prezzi sia la piena occupazione. Quando la crisi petrolifera del 1973 fece aumentare del 40% i prezzi all'ingrosso in un anno, l'aumento dei tassi d'interesse di Taiwan non solo bloccò l'inflazione entro l'anno successivo, ma riportò indietro i prezzi del 5%, mentre l'occupazione e la produzione reale continuavano a crescere. Questo può sembrare un risultato incredibile per noi che viviamo in economie con prezzi sempre più rigidi; ma è quanto poteva essere predetto, diciamo, dalla teoria di Wicksell del tasso naturale d'interesse, con la sua tacita ipotesi dei prezzi flessibili.

Nell'ultimo articolo di cui ho parlato,¹⁴ ho sostenuto che la sempre minore flessibilità dei prezzi è probabilmente assicurata in ogni momento e in qualunque luogo in cui le imprese sono abbastanza piccole perché i dirigenti abbiano rapporti personali con i loro impiegati e fornitori; e io credo che questa condizione sia stata realizzata piuttosto bene a Taiwan, non altrettanto bene nella Corea del Sud. Il problema della flessibilità dei prezzi sembra avermi perseguitato per tutta la mia carriera professionale.

L'altro mio nuovo interesse, le cui origini risalgono pure all'epoca di Parigi, era la psicologia motivazionale, lo studio delle varie fonti di soddisfazione della gente, la cui ricerca motiva il loro comportamento. Alcuni dei miei colleghi furono colpiti da questo cambiamento di posizione, perché lo percepivano, sospetto, come un segno di incipiente senilità; ma a me sembrava una logica estensione dei miei interessi. Dopo tutto, gran parte del mio lavoro era orientato

¹⁴ Cfr. nota 8.

verso l'economia del benessere, e cosa vi era di più naturale che osservare l'effetto prodotto sulla prosperità dei consumatori dal loro stesso comportamento? Inoltre, il mio principale contributo all'economia è consistito nell'introduzione e nell'analisi del mercato asimmetrico, reso asimmetrico dall'incompletezza e dalla disegualianza delle informazioni sul mercato a disposizione dei partecipanti: in psicologia, cominciai a esplorare l'implicazione della conoscenza incompleta dell'individuo relativamente alle fonti di soddisfazione del suo stesso benessere. Infine, in quanto emigrato, trapiantato da una vita in Ungheria, placida anche se variata e interessante, nell'atmosfera americana industriosa e puritana, ero particolarmente interessato alle origini e alle implicazioni della differenza tra le due culture.

In un precedente articolo,¹⁵ avevo studiato la geometria della differenza tra la massimizzazione del profitto o del reddito monetario e la massimizzazione della soddisfazione: attività che la categoria degli economisti a quel tempo considerava più o meno sinonimi, anche se attribuiva la prima alle imprese, la seconda alla gente. Dimostrai che se e quando gli imprenditori e i dirigenti massimizzano il profitto delle loro società, essi rivelano un particolare modello di preferenze, che caratterizza anche gli avari, le persone che amano il denaro per la sicurezza e il potere che esso dà, per il successo mondano che simboleggia, o per la salvezza spirituale che esso significa per i calvinisti che credono nella predestinazione, e persino, in una certa misura, le persone che trovano completa soddisfazione nel loro lavoro. In breve, non solo gli imprenditori, ma anche i puritani, gli amanti del denaro e gli stacanovisti del lavoro sono tutti massimizzatori del reddito; ed essi costituiscono una grossa fetta della popolazione nella maggior parte dei paesi industrializzati avanzati. Probabilmente si possono attribuire a queste caratteristiche la superiorità economica e la rapida crescita di quei paesi: come hanno fatto Max Weber e R.H. Tawney nelle loro teorie sull'origine del capitalismo, anche se hanno esposto grosso modo lo stesso argomento con parole molto diverse.

Ma se la superiore *performance* economica di un paese è dovuta all'ambizione dei suoi abitanti di massimizzare i loro profitti o il reddito monetario, non vi è il rischio che il loro godimento della vita possa soffrirne? La domanda stessa deve apparire irragionevole a

¹⁵ "A note on profit maximisation and its implications", *Review of Economic Studies*, Vol. IX, 1943.

coloro che accettano senza dubitarne l'ipotesi dell'economista di aver fiducia nel fatto che ognuno sappia meglio di chiunque altro cosa gli procura la soddisfazione maggiore e che sappia agire di conseguenza; infatti in questo caso si può supporre che quelli che massimizzano il reddito monetario massimizzino anche le loro soddisfazioni. Questa era, di fatto, l'ipotesi alla base del mio articolo del 1943.

Tuttavia la situazione non è così semplice, perché mentre gli economisti di solito suppongono che la gente sia razionale e accorta, questa ipotesi deve essere presa per lo meno *cum grano salis*. Tanto per cominciare, il modello di consumo della gente è molto suggestionabile e dipende parecchio dalla tradizione, dall'abitudine, dall'imitazione e dalla moda. In secondo luogo, il godimento della vita e molte delle soddisfazioni che contribuiscono a esso devono essere apprese come qualunque altra cosa. Veramente, le migliori fonti di soddisfazione richiedono di solito la maggiore abilità e istruzione; e il nostro sistema educativo è troppo imbevuto dell'etica puritana del lavoro per fornire più che una piccola parte di questa istruzione. In terzo luogo, il denaro è potere di acquisto generale, ed è considerato come un mezzo per accedere alla maggior parte delle cose belle della vita; quando facciamo soldi, spesso non sappiamo e non siamo tenuti a sapere come e in che cosa lo spenderemo. E' per questo che il denaro appare alla maggior parte di noi come una porta che si apre verso futuri piaceri, anche quando non sappiamo in cosa questi consistiranno.

Probabilmente sono sempre stato più consapevole di questi problemi rispetto ai miei colleghi statunitensi; ma il ritorno in Europa continentale dopo 25 anni di soggiorno in America risvegliò i miei ricordi e mi fece capire meglio di quanto avessi mai fatto che la differenza tra gli stili di vita dei due continenti aveva a che fare più con differenze nell'educazione e nell'atteggiamento verso la vita che con ricchezza ed elitarismo.

Inutile dire che non sono stato il primo economista a rendersi conto di ciò e a cercare di distinguere le diverse fonti delle soddisfazioni umane. Al contrario, potrei essere uno degli ultimi. Finché l'economia è stata parte della filosofia, gli economisti-filosofi apprendevano l'esistenza delle varie fonti della soddisfazione umana come di un dato di fatto; ma quando essa diventò una disciplina a se stante, gli economisti persero interesse in materia, perché ipotizzavano che ognuno sapesse benissimo cosa voleva. Questo sembrava giustificato in epoche precedenti; ma già Alfred Marshall sapeva che vi era

qualcosa di sbagliato. Infatti egli criticava Jevons per aver considerato le necessità umane come la sola base scientifica dell'economia, avendo intuito che le attività che sono remunerative per se stesse non sono meno importanti e anzi possibilmente lo sono di più. Quando Schumpeter parlava dell'impulso creativo degli imprenditori, e quando Keynes parlava dei loro spiriti animali senza i quali non vi poteva essere un ammontare notevole d'investimenti, essi avevano in mente un'attività remunerativa di questo tipo; Marx ne aveva in mente un'altra quando biasimava l'eccessiva divisione del lavoro propria del capitalismo perché alienava il lavoratore dal suo lavoro e lo privava della soddisfazione del lavoro. Queste, comunque, sono solo due delle molte attività che sono remunerative per se stesse.

Una differenza cruciale tra le necessità e le attività remunerative è che una necessità, come dice il suo stesso nome, è una fonte di soddisfazione che è già familiare e desiderata dalla persona che la vuole; mentre la maggior parte delle attività remunerative richiedono una capacità specifica per il loro esercizio e godimento e non sono né piacevoli né desiderate dalle persone che non hanno acquisito questa capacità. Perciò, riguardo a tali attività, non è realizzata la nostra abituale ipotesi che la maggior parte delle persone sappia cosa dà o darebbe loro soddisfazione.

Può darsi che Marshall non sia stato consapevole di questa differenza; se lo fosse stato, avrebbe fatto qualcosa di più che limitarsi a criticare Jevons per aver trascurato le attività remunerative. Ma avendo spesso dubitato della razionalità e della conoscenza in materia dei consumatori, sospettavo che l'argomento avesse conseguenze importanti e che valesse la pena esplorarlo. Poiché trovavo poco in proposito negli scritti degli economisti, mi rivolsi alla psicologia motivazionale, e trovai la sua letteratura così ricca e affascinante che lessi tutto ciò su cui potevo mettere le mani e finii con lo scrivere un libro sull'argomento.¹⁶ Diventò una rassegna, scritta con linguaggio da profano, delle teorie della psicologia motivazionale e delle scoperte e degli esperimenti su cui queste si basavano; ma riuscii anche a integrare alcune di queste scoperte con poche semplici statistiche economiche e a perfezionare le teorie degli psicologi aggiungendo alcune delle mie osservazioni personali da economista.

Fu la più difficile e la più piacevole di tutte le mie opere: la più difficile, perché organizzare molte parti diverse di materiale in un

¹⁶ *The Joyless Economy*, Oxford University Press, New York, 1976.

insieme coerente si dimostrò un'impresa spaventosa; la più piacevole, perché superare delle difficoltà è sempre piacevole e anche perché lavorare a quel libro ha aggiunto moltissimo alla mia autoconsapevolezza e alla mia comprensione degli altri.

Nel passato, gran parte di ciò che mi piaceva scrivere era anche apprezzato da chi lo leggeva; ma questo libro si rivelò un'eccezione – forse perché lo avevo mandato all'indirizzo sbagliato. Era rivolto ai miei colleghi economisti, ed essi non sapevano che farsene.

Infatti il libro analizzava le diverse fonti di soddisfazione, e il suo messaggio era che molti di noi non sanno abbastanza su quanto la vita e il mercato hanno da offrire per farne un uso adeguato. Ciò può creare problemi sia personali che sociali, e l'economia può essere responsabile di determinare le circostanze in cui tali problemi insorgono; ma gli economisti non sono, come regola, le persone adatte per eliminarli, almeno non nella loro veste di economisti. La ragione di questo fatto risiede in una seconda differenza cruciale tra le necessità e le attività remunerative. Soddisfare le necessità richiede risorse scarse, il che rende la loro soddisfazione un'attività economica; mentre non vi è niente di scarso nelle attività remunerative, il che significa che portarle a termine solo per godere dell'impulso di soddisfazione che esse procurano non costituisce un'attività economica, pure se lo diventa quando è compiuta per produrre anche un reddito o un prodotto smerciabile per la vendita.

Consapevole di questa differenza, Keynes, in un articolo profetico,¹⁷ definì la soddisfazione delle necessità come il problema economico e chiamò la scoperta e l'apprendimento delle attività con intrinseche remunerazioni soddisfacenti «il problema permanente della razza umana ... un problema spaventoso perché la persona ordinaria, senza talenti particolari, se ne occupi da sola». Avendo in mente la proprietà di essere appagabili della maggior parte delle necessità umane, egli ipotizzò che l'evitare le guerre, il continuo accumulo di capitale e il progresso tecnico ci avrebbero portati, entro un secolo, più vicini a un'utopia economica in cui «un quarto dello sforzo umano a cui siamo stati abituati» avrebbe prodotto molte volte il nostro attuale *standard* di vita. Keynes temeva che la «disoccupazione tecnologica» che ne sarebbe risultata avrebbe portato a «un

¹⁷ J.M. KEYNES, "Economic possibilities for our grandchildren", in *Essays in Persuasion*, W.W. Norton, New York, 1963.

generale esaurimento nervoso ... del tipo abbastanza comune in Inghilterra e negli Stati Uniti tra le mogli delle classi agiate»; e R.F. Harrod, pensando allo stesso problema, immaginò un ritorno alla guerra, alla violenza e agli sport sanguinari, attività con cui si tenevano occupati i ricchi sfaccendati nel Medioevo.¹⁸

Siamo ancora molto lontani, naturalmente, dall'avvicinarci a questa spaventosa utopia, ma il problema esiste già tra noi, e tormenta non tanto i ricchi sfaccendati quanto i disoccupati forzatamente inattivi, i giovani e gli uomini non adatti ad assumere un impiego, e gli anziani. Per i ricchi sfaccendati, almeno per gli *anciens riches* tra essi, prosegue una tradizione di lunga data di dare ai loro bambini una educazione elitaria, che di solito li rende capaci di intraprendere qualche attività scientifica, artistica, culturale, filantropica, o simili, che può essere tanto soddisfacente quanto lo sarebbe il lavoro. Sono principalmente quanti sono costretti a un'inattività involontaria a soffrire una privazione psicologica a causa della mancanza di un lavoro. La soluzione di questo problema attende una riforma della nostra filosofia dell'educazione e del nostro stile di vita, cioè un processo difficile e molto lento; e io avevo sperato e spero ancora che il mio libro e altre opere sulla psicologia contribuiscano a una migliore comprensione del problema e di ciò che occorre fare per risolverlo.

Desidero concludere indicando un'affinità tra questo problema e quello di cui trattava il mio primo articolo. In quest'ultimo avevo a che fare con la disoccupazione, considerata un problema perché porta a una perdita di reddito; mentre gran parte del mio lavoro sulla psicologia era concentrato sulla necessità per la gente di uno stimolo di soddisfazione e sulla difficoltà di ottenerne a sufficienza: un problema causato dall'assenza o dall'insufficienza di occupazione e dalla conseguente perdita della soddisfazione del lavoro. Il reddito e la soddisfazione del lavoro sono benefici dell'occupazione ugualmente importanti; ma mentre la società cerca di compensare i disoccupati della mancanza del primo, niente o quasi niente è fatto per compensare essi e i sottoccupati della mancanza della seconda. Non ero partito con l'intenzione di studiare questo problema, ma mi ero imbattuto in esso nel corso del mio studio della psicologia motiva-

¹⁸ R.F. HARROD, "The possibility of economic satiety", in COMMITTEE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT, *Problems of Economic Development*, C.E.D., New York, 1958.

zionale, che era dettato da pura curiosità e dalla mia avversione per le ipotesi non realistiche su cui sono basati tanti ragionamenti economici. Essermi imbattuto in questo problema mi fa sentire che la soddisfazione della mia oziosa curiosità non è stata inutile.

Menlo Park, Ca.

TIBOR SCITOVSKY