

Albert Hirschman e la scienza socio-morale

CARLO TRIGILIA*

1.

Albert Hirschman aveva una visione integrata della scienza sociale. Uso intenzionalmente il singolare e non il plurale – scienze sociali – in genere più utilizzato. Egli infatti era orientato nel suo lavoro da una concezione non analitica delle scienze sociali, nel senso che riteneva limitante una specializzazione disciplinare in cui ogni scienza – come l'economia, la sociologia, la scienza politica – si focalizza nello studio di un particolare tipo di azione e di attività, considera come dati gli aspetti studiati da altre discipline e va alla ricerca di regolarità – una volta si sarebbe detto di leggi – del fenomeno che è al centro dell'indagine. Per lui, la fondamentale riflessività dell'azione umana, che alimenta il cambiamento sociale e la dinamica storica, rende poco produttiva, se non controproducente, la specializzazione disciplinare di tipo analitico delle scienze sociali e la ricerca di grandi generalizzazioni.¹ La sua scienza sociale è orientata a spiegare fenomeni storico-empirici concreti attraverso 'modelli locali' (per usare una categoria di Boudon), con coordinate ben delimitate nello spazio e nel tempo. Studiare per esempio il funzionamento concreto di un'economia di mercato in una determinata fase del capitalismo richiede il ricorso a quella che Hirschman chiamava *trespassing* (Hirschman, 1981), la capacità cioè di oltrepassare i confini disciplinari e di combinare i contributi di diverse tradizioni disciplinari, senza i quali la spiegazione storico-empirica resta monca.

* Università degli Studi di Firenze; email: carlo.trigilia@unifi.it. Testo dell'intervento tenuto al convegno "Albert Hirschman scienziato sociale" organizzato il 6 maggio 2014 a Roma presso l'Accademia Nazionale dei Lincei, in collaborazione con l'associazione Economia civile.

¹ Questo orientamento metodologico è argomentato in diversi contributi. Si veda in particolare Hirschman (1971; 1980).

Sappiamo che questa visione non ortodossa e controcorrente ha ispirato la pratica di lavoro e il peculiare stile di analisi di Hirschman, contribuendo ad alimentarne la riconosciuta originalità. Ma proprio tale prospettiva, alla quale rimase sempre fedele, consiglia di parlare di un Hirschman sociologo, distinto dall'economista o dal politologo. Questo taglio non gli sarebbe piaciuto. Fermo restando il suo originario radicamento nella tradizione analitica dell'economia, egli sostenne la necessità di considerare, accanto all'azione motivata dalla ricerca dell'interesse individuale, anche altri tipi di azione non strumentale, motivati da valori e da appartenenze. Quest'obiettivo – inusuale per un economista – lo avvicina certo alla tradizione sociologica. Tuttavia, non si trattava per lui di praticare una divisione del lavoro in cui gli economisti si occupano dell'azione strumentale e i sociologi di quella non strumentale. La sfida alla quale ha legato il suo lavoro è di combinare le diverse motivazioni nello studio del comportamento economico concreto, per arricchirne la comprensione. Questo è il significato della sua aspirazione a una “scienza socio-morale” integrata, di cui parla nel saggio *La moralità e le scienze sociali: una tensione durevole*.

“Dunque, piuttosto che andar alla ricerca di Hirschman sociologo, mi concentrerò essenzialmente su questo aspetto cruciale del suo lavoro, cercando di mostrare come tale prospettiva metodologica – che certo incorpora spunti importanti della tradizione sociologica – sia utilizzata per offrire una lettura più efficace dei meccanismi di funzionamento dell'economia di mercato, che resta di grande interesse e attualità” (Hirschman, [1980] 1987, p. 114).

2.

Hirschman riconosce il grande contributo dato da Adam Smith con la sua teoria della mano invisibile, su cui si è costruita la tradizione analitica del pensiero economico. Più volte richiama come punto di partenza dei suoi lavori la celebre affermazione di Smith: “non è certo dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro pranzo, ma dal fatto che essi hanno cura del proprio interesse” (Smith, [1961] 1973, p. 18). In altre parole, i singoli individui

perseguendo i loro interessi personali di guadagno contribuiscono ad accrescere il benessere collettivo attraverso la concorrenza in liberi mercati. Hirschman si mostra da sempre insoddisfatto di questa formulazione, che trova efficace ma insieme riduttiva. A suo parere non si può comprendere come funziona l'economia di mercato senza considerare quella dimensione che Smith sembrava escludere, cioè la 'benevolenza'.

Cercando di ricostruire le implicazioni di questo giudizio, che assume un ruolo centrale nella prospettiva di Hirschman, possiamo individuare due piste principali. Preliminarmente, è bene chiarire che il termine benevolenza, tratto da Smith, acquista in realtà per Hirschman un significato molto ampio – metaforico – che include in generale le motivazioni non strumentali dell'azione economica, cioè quelle non legate solo alla ricerca razionale dell'interesse individuale, ma orientate da valori e da appartenenze che influenzano le modalità di perseguimento dell'interesse individuale. Egli si sofferma soprattutto su due tipi di influenza che queste azioni possono avere sul funzionamento dell'economia di mercato. Il primo riguarda la sfera della produzione e del consumo, e il secondo quella degli scambi, delle transazioni tra i soggetti economici. Il primo tipo aiuta a comprendere meglio fenomeni come la produttività del lavoro, l'imprenditorialità o il cambiamento delle preferenze di consumo. Il secondo riguarda la moralità degli attori economici che – come si direbbe nel linguaggio della teoria dei costi di transazione – limita l'opportunismo e rende possibili gli scambi, ma può anche innescare – quando è carente – gravi crisi economiche. Come vedremo, questa seconda pista porterà poi Hirschman a interrogarsi sulle origini e sulle conseguenze delle azioni collettive, un tema che l'economia, a suo avviso, non riesce ad affrontare efficacemente, ma che è necessario inserire nel quadro.

Cominciamo dalla prima pista. Per ragioni di brevità mi concentrerò sulla sfera della produzione. A questo proposito Hirschman nota – in particolare nel saggio *Contro la parsimonia: tre modi facili di complicare alcune categorie del discorso economico* (Hirschman, [1984] 1988) – come ci sia una differenza fondamentale tra le imprese e gli individui. Mentre per le prime è possibile tracciare una chiara distinzione tra costi e

ricavi, per gli individui che partecipano al processo produttivo non si può dire lo stesso, considerando il lavoro come costo e la remunerazione come ricavo. Il lavoro infatti non è necessariamente un costo ma può essere un elemento di gratificazione in quanto tale, indipendentemente dalla remunerazione. Un maggior grado di soddisfazione nel lavoro alimenta l'impegno e influenza i risultati. È evidente allora che la produttività del lavoro, l'innovazione delle imprese e più in generale lo sviluppo di un paese possono crescere quanto più il lavoro o anche l'attività imprenditoriale non siano motivati solo dalla mera ricerca di guadagno ma anche dalla soddisfazione che l'individuo ricava dalla sua attività lavorativa, sulla base di un codice di valori condiviso che gli fornisce riconoscimento sociale (*ibid.*, pp. 430-431).

Insomma, il funzionamento dell'economia di mercato e i suoi effetti sullo sviluppo non possono essere ben compresi se non si tiene conto della componente non strumentale dell'azione economica. Disporre di un serbatoio più ricco di motivazioni che alimentano l'impegno nel lavoro per motivi non esclusivamente legati alla ricerca del guadagno è importante, se vogliamo analizzare le differenze tra i sistemi economici nello spazio e nel tempo. L'integrazione tra le componenti strumentali e non strumentali dell'azione economica riduce le possibilità di generalizzazione sul piano analitico, perché le combinazioni sono diverse, ma apre a una migliore comprensione della realtà storico-empirica. Per questo motivo è utile 'complicare l'economia'.

È questo un lascito importante di Hirschman, di cui sono evidenti e attuali le implicazioni contemporanee. Non basta affidarsi alla ricerca dell'interesse individuale attraverso la concorrenza per ottenere maggiore efficienza. Occorre prendere in considerazione seriamente e coltivare i valori relativi alla qualità del lavoro, al suo riconoscimento sociale, puntando a forme di organizzazione concreta che sostengano la dignità del lavoro, l'impegno e la gratificazione che se ne può trarre, sia all'interno delle aziende che attraverso la valorizzazione delle piccole imprese e di un neo-artigianato moderno, e più in generale dell'auto-imprenditorialità.

Da questa prospettiva potremmo ricavare anche spunti importanti su temi come la flessibilità del lavoro e la partecipazione dei lavoratori alle

scelte delle imprese. La flessibilità dei rapporti di lavoro, se ricercata in modo esasperato, in chiave di mero risparmio di costi, può determinare un disimpegno crescente, una difficoltà a investire in professionalità, che a più lungo termine finiscono per avere effetti controproducenti sulle imprese e sullo sviluppo stesso di un paese, perché riducono la produttività e l'innovazione. D'altra parte, il monito di Hirschman apre pure alla considerazione che guadagni di efficienza possono venire non solo da una maggiore stabilità dell'attività lavorativa, ma anche da meccanismi di governo delle imprese che favoriscano la *voice*, cioè la partecipazione responsabile di chi vi lavora.² La *voice* stimola infatti l'impegno, e permette di acquisire informazioni che possono migliorare la *performance* delle imprese. Com'è noto, al recupero di efficienza attraverso la partecipazione, e non solo attraverso l'*exit* e la concorrenza di mercato, Hirschman ha dedicato uno dei suoi lavori più noti – *Exit, Voice and Loyalty* (1970).

3.

Veniamo ora alla seconda pista cui ho prima accennato. Essa riguarda la moralità degli attori economici nella ricerca del guadagno sul mercato. Questa dimensione non è certo ignota all'analisi economica, ma tale ingrediente fondamentale, secondo Hirschman, non si può dare per scontato: dalla sua maggiore o minore presenza deriva la possibilità del mercato di servire gli interessi collettivi. È evidente infatti che nell'economia concreta non si può assumere come nei modelli analitici che ci sia piena informazione di tutti gli attori e assenza di opportunismo nei loro comportamenti. Ci si trova invece con carenza di informazioni, e con pericoli legati alle qualità morali e alla propensione all'opportunismo dei soggetti. Questi fattori, combinandosi insieme, rendono più rischiosi

² “Una maggiore partecipazione sul luogo di lavoro potrebbe contribuire a sanare sia la frattura strumentale/espressivo che quella pubblico/privato: tale partecipazione accrescerebbe la soddisfazione del lavoro – renderebbe il lavoro meno puramente strumentale – ed introdurrebbe anche un elemento di interesse pubblico nello sforzo lavorativo privato” (Hirschman, [1982] 1983, p. 146).

gli scambi, e quindi possono seriamente ostacolare il funzionamento del mercato, e possono anche contribuire a innescare gravi crisi. Un esempio evidente si può trovare nella recente crisi finanziaria e nelle conseguenze a livello internazionale che ha determinato.

Anche in questo secondo caso ci misuriamo dunque con una questione che Hirschman riconduce al tema della benevolenza, e che si può definire più specificamente come una componente non strumentale dell'azione legata ai valori, visti qui nella dimensione più normativa, cioè le regole morali che orientano il comportamento degli attori economici. Parafrasando Weber si potrebbe dire che il mercato funziona meglio, è più efficiente, quanto più si basa su una 'ricerca del guadagno eticamente vincolata'. Ma da che cosa dipende il grado di moralità degli attori? Hirschman respinge anzitutto la risposta degli economisti, che fa affidamento esclusivo sui meccanismi di costi-benefici, cioè su meccanismi che alzino i costi di comportamenti opportunistici o criminali attraverso sanzioni pecuniarie, o restrizioni della libertà nei casi di comportamenti più gravi. Ritene che questa risposta sia frutto di un riduzionismo eccessivo attraverso il quale si esprime la spinta crescente del cosiddetto 'imperialismo economico', cioè la tendenza degli economisti a utilizzare il modello dell'azione strumentale per interpretare anche fenomeni non economici.³ In realtà la moralità nel comportamento economico esprime l'influenza che sui soggetti ha un sistema di valori che essi hanno interiorizzato, e che comporta dei 'costi morali' (Pizzorno) qualora se ne allontanino, indipendentemente dalle sanzioni legali nelle quali possono incorrere. Hirschman dunque si richiama qui a una tematica tipicamente sociologica, ma la riutilizza a suo modo – come vedremo – secondo un percorso originale.

Egli considera la moralità degli attori come un fenomeno variabile, influenzato da un sistema di valori che definisce "regole per i rapporti economici" tra soggetti privati, ma anche tra privati e istituzioni pubbliche. In questo caso fa anche riferimento al concetto di 'spirito pubblico'. Tali valori influenzano i comportamenti nella sfera privata e

³ Hirschman ha trattato in più parti del suo lavoro questo argomento. Si vedano in particolare *La Moralità e le scienze sociali* (Hirschman, [1980] 1987, pp. 108-109) e *Contro la parsimonia* (Hirschman, [1984] 1988, pp. 431-436).

nella sfera pubblica, e determinano a loro volta la disponibilità di fiducia quale ingrediente che influenza in misura determinante gli scambi e gli investimenti. Moralità, spirito pubblico, fiducia devono essere dunque considerati come beni collettivi, cioè beni di cui i singoli operatori economici hanno bisogno ma che nessuno di essi è in grado di produrre da solo. La questione si complica però ulteriormente. Hirschman sottolinea infatti – richiamando l'economista inglese Fred Hirsch – che

“quando un sistema sociale, come il capitalismo, convince i suoi cittadini che può fare a meno della moralità e dello spirito civico perché tutto quello di cui ha bisogno per il suo funzionamento è la ricerca universale dell'interesse personale, questo sistema mina la sua stessa vitalità, che di fatto presuppone l'esistenza di un comportamento civico e del rispetto di certe norme morali” (Hirschman, [1984] 1988, p. 434).

4.

Viene allora da chiedersi: da che cosa dipende la presenza di questi fattori in un'economia di mercato? Come si producono e come si mantengono moralità e spirito pubblico? Si tratta, come abbiamo già notato, di beni collettivi. Essi non possono quindi essere prodotti e alimentati da singoli individui, ma richiedono azioni collettive. È nella partecipazione a queste azioni, nel diventare parte di un'associazione, di un movimento politico, che si propongono finalità pubbliche di ordine più generale, che prende forma “un modo per elevarsi al di sopra dell'egoismo dell'individuo e della famiglia”, come sottolinea Hirschman usando le parole di Jacob Burckhardt (Hirschman, [1982] 1983, p. 137). In altre parole, egli converge qui con la tradizione sociologica – basti citare Durkheim e Weber – nel rilevare il ruolo cruciale dei movimenti collettivi per l'elaborazione di valori e norme che orientano il comportamento individuale.

È da notare che è l'esperienza della partecipazione, indipendentemente dai risultati conseguiti dall'azione collettiva, a svolgere una funzione essenziale per la formazione di moralità e spirito pubblico. È partecipando ad associazioni e movimenti che si forma una visione più ampia dell'interesse personale, non confinata al proprio

‘*particolare*’ ma integrata in una qualche visione degli interessi collettivi, come tra i primi aveva messo in evidenza Tocqueville. Qui si manifesta peraltro un aspetto più problematico e controverso, dal punto di vista sociologico, della prospettiva sviluppata da Hirschman, che riguarda le modalità attraverso cui prende forma l’azione collettiva, o si sviluppa un movimento. Vediamo meglio. Da un lato, per comprendere l’azione collettiva occorre mostrare i limiti dell’interpretazione economica dell’azione collettiva. Punto di riferimento centrale di questa critica è Mancur Olson, con il suo fortunato lavoro su *La logica dell’azione collettiva* (Olson, [1965] 1983). Utilizzando il modello dell’attore razionale che persegue il suo interesse personale, Olson mostra come sia improbabile che il singolo cittadino si impegni in un’azione collettiva, anche se i costi della partecipazione possono essere inferiori ai vantaggi che può ricevere dal bene collettivo. Infatti, i vantaggi di un certo servizio, di un’infrastruttura o di determinate regolamentazioni, ottenuti come risultato di un’azione collettiva efficace, possono essere goduti da tutti, indipendentemente dall’aver partecipato. Da qui dunque uno stimolo per i singoli a non partecipare. È il noto paradosso del *free riding*. Per superarlo le associazioni, i sindacati, i partiti devono offrire ‘incentivi selettivi’ cioè vantaggi specifici appropriabili singolarmente dai loro aderenti, come per esempio informazioni, servizi di patronato, ecc. Hirschman riconosce l’utilità del modello di Olson per comprendere le difficoltà che incontra l’azione collettiva, critica però l’unilateralità di questa concezione economica dell’azione collettiva, basata sulla teoria della scelta razionale, specie in un contributo di particolare importanza ai nostri fini: *Shifting Involvements* (1982). Ritorna qui un argomento che abbiamo già incontrato a proposito del lavoro. Anche nel caso dell’azione collettiva, la partecipazione non va valutata solo come un costo, rispetto al beneficio rappresentato dal bene collettivo al quale si punta, ma può costituire essa stessa una parte del beneficio per chi partecipa. È una forma di gratificazione in sé, e questo può addirittura portare a un risultato sorprendente, in direzione opposta a quella segnalata da Olson:

“dal momento che il prodotto e l’obiettivo dell’azione collettiva sono solitamente un bene pubblico a disposizione di tutti, il solo modo in cui un

individuo può elevare il beneficio che gli deriva dall'azione collettiva è accrescendo il proprio contributo" (Hirschman, [1982] 1983, p. 95).

Dunque, Hirschman sottolinea che moralità e spirito pubblico sono requisiti essenziali per il buon funzionamento di un'economia di mercato; essi si producono e riproducono attraverso la partecipazione ad azioni collettive e a movimenti; è l'esperienza della partecipazione, più che i suoi risultati concreti in termini di beni collettivi, a essere cruciale per la formazione e alimentazione di valori da cui dipendono moralità degli attori, spirito pubblico e quindi fiducia, che abbassano i costi di transazione nel mercato; la partecipazione non può essere compresa se non si tiene conto del carattere gratificante, e quindi del beneficio in se stessa, che costituisce per chi partecipa. In questo quadro resta però ancora da chiarire un aspetto essenziale: quando e come si sviluppa l'azione collettiva? La risposta a questi interrogativi fa emergere l'originalità della riflessione di Hirschman che lo porta, come abbiamo già visto, ad allontanarsi dalla concezione economica dell'azione collettiva, rappresentata da Olson, ma anche da quella sociologica, che ha tra i suoi fondatori Durkheim e Weber. In effetti, mentre critica la concezione economica perché non tiene conto delle motivazioni non strumentali per comprendere l'azione collettiva, Hirschman rimane però distante da quella sociologica su un aspetto importante: il carattere tendenzialmente atomistico dell'azione, che invece per i sociologi risente delle aspettative relative al comportamento degli altri membri della società e dalle interazioni sociali.

Per chiarire questo punto, si potrebbe dire che la teoria dell'azione di Hirschman è vicina a un atomismo basato sulla auto-riflessività dell'attore, che lo porta di volta in volta a scegliere la strada dell'impegno nella vita privata o invece a dedicarsi maggiormente a quella pubblica. È una concezione che lo avvicina – come egli stesso ricorda (*ibid.*, pp. 76-77) – al concetto di “metapreferenze”, e agli spunti offerti da Amartya Sen e dal filosofo Harry Frankfurt. La forte fiducia nella capacità di riflessione critica dell'attore individuale rispetto all'esperienza precedente caratterizza la sua proposta di lettura dei cicli di coinvolgimento: dal privato al pubblico e poi ancora in direzione opposta. Com'è noto, è questa la prospettiva centrata sul concetto di ‘delusione del consumatore’ di beni privati e pubblici, sviluppata soprattutto in *Shifting Involvements*. Dal punto di vista del

‘quando’, la risposta di Hirschman sembra dunque essere che l’azione collettiva tende a crescere massicciamente in una situazione in cui è molto diffusa la delusione dei cittadini per il consumo di beni privati e per l’impegno prevalente nelle attività economiche private. È soprattutto questa esperienza diffusa tra i singoli individui – indipendentemente dai rapporti tra loro – che innesca il ciclo di azione collettiva e di protesta, in presenza di eventi esterni che possono fungere da ‘catalizzatore’ (*ibid.*, pp. 80-81). Per esempio, per i movimenti degli anni ‘70, Hirschman fa riferimento alla guerra del Vietnam. Il quadro resta dunque segnato da una visione isolata dei singoli soggetti, che finiscono per sviluppare un comportamento simile, ma senza essere influenzati da forme di interazione che fanno crescere la solidarietà tra i partecipanti attraverso meccanismi di condizionamento reciproco, legati a forti interazioni sociali condivise (Durkheim) o all’azione di leader carismatici (Weber).

Non è chiaro quanto questa distanza sia legata all’interesse più generale di Hirschman per il ciclo privato-pubblico piuttosto che per un’analisi dettagliata delle forme specifiche di innesco dell’azione collettiva dei movimenti. Certo la sua teoria dell’azione appare vicina alla tradizione sociologica, nel considerare seriamente le componenti non strumentali dell’azione nel funzionamento dell’economia di mercato, ma allo stesso tempo se ne allontana per la sua visione delle origini e degli sviluppi dell’azione collettiva. Tale concezione tende a considerare l’attore come soggetto isolato, secondo una tradizione tipica degli economisti, ma allo stesso tempo capace di auto-riflessività e di cambiamento dei valori, e non mero calcolatore razionale. Insomma, Hirschman carica di forti responsabilità i soggetti individuali, sulle cui capacità critiche ripone molte speranze.

5.

Accanto ai processi che portano alla crescita dell’azione collettiva, Hirschman considera poi anche il fenomeno opposto: il ritorno all’impegno nel privato, che non è da considerare come un aspetto negativo, ma può svolgere una funzione di riequilibrio. Esso è alimentato

dal diffondersi della delusione per la capacità della politica di offrire beni collettivi adeguati, ma anche dalla reazione a fenomeni di opportunismo e di ‘tradimento degli ideali’ che tendono a emergere in associazioni e movimenti. Accanto ai limiti del mercato, Hirschman ha dunque ben presenti anche quelli della politica e dell’azione collettiva. Per questo motivo il pendolarismo tra impegno privato e impegno pubblico attraverso l’azione collettiva può essere salutare, se ben istituzionalizzato. Il rischio più consistente è che esso si manifesti invece in forme eccessive. Nelle conclusioni a *Shifting Involvements*, egli nota che

“Le società occidentali sembrano condannate a lunghi periodi di privatizzazione nel corso dei quali esse passano attraverso un impoverimento dato dall’‘atrofia dei significati pubblici’, cui fanno seguito esplosioni spasmodiche di ‘pubblico’ che molto difficilmente possono essere costruttive” (*ibid.*, pp. 144-145).

La conclusione che ne trae, pur senza svilupparla, è che le nostre società basate su un’economia di mercato avrebbero bisogno di una più fisiologica integrazione tra impegno privato, alimentato dalla ricerca dell’interesse e dalla concorrenza nel mercato, e azione collettiva, che produce e mantiene *input* fondamentali per l’efficienza e lo sviluppo: come impegno nel lavoro, moralità degli attori economici e spirito pubblico.

È evidente che non si tratta di un obiettivo facile da perseguire. Esso trova nei regimi politici democratici una condizione importante, un contesto favorevole proprio per la flessibilità della democrazia, cioè per la capacità di garantire un cambiamento non violento e fluido delle preferenze dei cittadini, per la capacità di consentire di sbagliare e di correggere gli errori precedenti, e quindi di istituzionalizzare la fondamentale incertezza delle azioni umane (Hirschman, [1986] 1990, pp. 334-335). Tuttavia, combinando vari spunti offerti da Hirschman, potremmo dire che le condizioni istituzionali favorevoli offerte dalla democrazia rappresentativa sono per lui più efficaci per produrre un migliore equilibrio tra mercato e beni collettivi, a determinate condizioni. In particolare due fattori appaiono rilevanti. Anzitutto, una condizione di cultura politica: la rinuncia a quelle che ha chiamato *Retoriche dell’intransigenza* (1991), ovvero posizioni ideologiche rigide e chiuse al cambiamento basato sul confronto argomentato tra posizioni diverse. Il

secondo fattore è di tipo organizzativo: un equilibrio più efficace tra privato e pubblico richiede una società civile attiva, capace di auto-organizzarsi e di allargare così la visione ristretta dei propri interessi da parte dei cittadini e di fare da ponte tra i cittadini e detentori delle cariche pubbliche, in modo che possa svolgersi “un effettivo dibattito e una prolungata deliberazione” (*ibid.*, p. 334).

Difficile però non porsi un interrogativo: le trasformazioni in corso nei regimi democratici vanno nella direzione auspicata da Hirschman? Favoriscono un rafforzamento della democrazia rappresentativa, dell'impegno pubblico dei cittadini e delle componenti deliberative della decisione politica come condizioni per quell'equilibrio, tra mercato e beni collettivi, che gli stava a cuore? Non è certo questa la sede per tentare una risposta, ma il problema merita di essere almeno segnalato. In realtà ci sono indizi non incoraggianti, come l'indebolimento delle capacità di auto-organizzazione della società civile e il ridursi delle opportunità di partecipazione responsabile dei cittadini, che si accompagnano a una più generale 'atrofizzazione dello spirito pubblico', come direbbe Hirschman. La democrazia rappresentativa è minacciata dalla 'democrazia dell'*audience*', i cittadini tendono a partecipare di più alla politica come telespettatori o *followers* di *social networks*. La politica cerca il consenso attraverso la personalizzazione mediatica crescente e il diffondersi di appelli populistici e demagogici. Certo ci sono differenze significative tra vari contesti nazionali, e anche segnali contrastanti, ma molti dei processi in corso non sarebbero piaciuti a Hirschman, che già li intravedeva. Se egli fosse ancora con noi, ci aiuterebbe sicuramente, con il suo 'possibilismo' e il suo ottimismo sulle capacità di autoriflessione critica dei cittadini, a trovare leve e punti di appoggio per aprire al cambiamento. Coloro che credono nella sua agenda e nell'aspirazione a una 'scienza socio-morale' al servizio della società dovranno però fare da soli. Non sarà facile.

BIBLIOGRAFIA

- HIRSCHMAN A.O. (1970), *Exit, Voice and Loyalty*, Harvard University Press, Cambridge (MA); trad. it. (1982), *Lealtà, defezione e protesta*, Bompiani, Milano.

- (1971), “Introduction: Political Economics and Politics”, in (id.), *A Bias for Hope*, Yale University Press, New Haven; trad. it. (1988), ““Political economics’ e possibilismo”, in (id.), *Come complicare l’economia*, Il Mulino, Bologna, pp. 319-356.
- (1980), “Morality and the Social Sciences: A Durable Tension”, *Acceptance Paper, The Frank E. Seidman Distinguished Award in Political Economy*, P.K. Seidman Foundation, Memphis; trad. it. (1987), “La moralità e le scienze sociali: una tensione durevole”, in (id.), *L’economia politica come scienza morale e sociale*, Liguori, Napoli, pp. 104-115.
- (1981), *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- (1982), *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*, Princeton University Press, Princeton; trad. it. (1983), *Felicità privata e felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna.
- (1984), “Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse”, *Bulletin of the American Academy of Arts and Science*, vol. 37 n. 8, pp. 11-28; trad. it. (1988), “Contro la parsimonia. Tre modi facili di complicare alcune categorie del discorso economico”, in (id.), *Come complicare l’economia*, Il Mulino, Bologna, pp. 419-437.
- (1986), “Notes on Consolidating Democracy in Latin America”, in (id.), *Rival Views of Market Societies and Other Essays*, Viking, New York; trad. it. (1990), “Note sul consolidamento della democrazia in America Latina”, in (id.), *Come far passare le riforme*, Il Mulino, Bologna, pp. 329-341.
- (1991), *The Rhetoric of Reaction. Perversity, Futility, Jeopardy*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (MA); trad. it. (1991), *La retorica dell’intransigenza. Perversità, futilità, messa a repentaglio*, Il Mulino, Bologna.
- OLSON M. (1965), *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge (MA); trad. it. (1983), *La logica dell’azione collettiva. I beni pubblici e la teoria dei gruppi*, Feltrinelli, Milano.
- SMITH A. (1961), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, a cura di Cannan E., Methuen & Co., Londra; trad. it. (1973), *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, ISEDI, Milano.