

Gli economisti dissenzienti

di Viviana Di Giovino

Tibor Scitovsky

(Budapest, 1910 – Palo Alto, California, 2002)



Teoria economica ed esperienze personali si fondono in Tibor Scitovsky.

Nato da una ricca famiglia ungherese di origini aristocratiche, Scitovsky divenne economista soprattutto per desiderio di emancipazione da genitori eccessivamente tradizionalisti.

Iscrittosi alla facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Budapest, Scitovsky trascorse un anno a Cambridge, dove studiò con **Maurice Dobb** e **Joan Robinson** e trovò l'economia più interessante del diritto. Tornato a Budapest, dopo la laurea in legge, nel 1933 si recò a Parigi per perfezionare il suo francese, come imponeva la formazione di un giovane aristocratico. Qui fu testimone delle sommosse popolari scoppiate in seguito all'*affaire Stavinsky*, lo scandalo politico-finanziario che scosse la Francia nel 1934. L'episodio generò in Scitovsky un profondo interesse per la **psicologia delle masse**: tra gli altri libri, lesse *La Psychologie des foules* (1895), il famoso saggio in cui Gustave Le Bon analizza il potere distruttivo e, al contempo, la grande influenzabilità delle masse.

Scitovsky rielaborò quanto appreso da Le Bon in *The Joyless Economy* (1976), monografia dal controverso successo nella quale avanzò una critica radicale nei confronti di due principi fondamentali dell'economia neoclassica: il **principio della sovranità del consumatore**, presupposto cardine del liberismo economico secondo il quale il consumatore sarebbe in grado di influenzare natura e quantità dei beni prodotti, e il **principio della razionalità completa**, che assegna al consumatore la capacità di compiere in ogni momento la scelta ottimale, cioè quella che massimizza la sua utilità, senza errore di calcolo.

Per Scitovsky, al contrario, nella società moderna, anche in un'economia di libero mercato, gusti e preferenze sarebbero comunque imposti dal produttore. Sfruttando le economie di scala, infatti, questi troverebbe più proficuo produrre

beni per le masse, lasciando in tal modo insoddisfatti i gusti delle minoranze. Il consumatore stesso, continua Scitovsky, è irrazionale e si lascia facilmente influenzare da moda, pubblicità e scelte degli altri consumatori. Esso va così ad alimentare la domanda dei beni che incontrano i gusti della massa, contribuendo a limitare le sue stesse possibilità di scelta.

Scitovsky perfezionò gli studi di economia con **Lionel Robbins** e **Friedrich von Hayek** alla *London School of Economics*.

Allo scoppio della Seconda guerra mondiale preferì emigrare negli Stati Uniti piuttosto che tornare in Ungheria, schierata al fianco dei tedeschi. Nonostante volesse insegnare, non aveva l'esperienza né i requisiti necessari per essere impiegato nelle università americane. Temendo di essere deportato, decise, pertanto, di arruolarsi nell'esercito statunitense (1943) e fu chiamato nella U.S.S.B.S. (*United States Strategic Bombing Survey*) assieme all'amico **Nicholas Káldor**, a **Kenneth Galbraith**, autore di *The Affluent Society* (1958), ed **Ernst F. Schumacher**, autore di *Small Is Beautiful* (1973).

Finita la guerra, Scitovsky venne finalmente chiamato dall'Università di Stanford (1946) grazie ad alcune pubblicazioni di successo nel campo dell'economia del benessere, tra le quali *A Note on Welfare Propositions in Economics* (1941), in cui espose la situazione paradossale (c.d. **paradosso di Scitovsky**) in cui una manovra di politica economica volta alla redistribuzione della ricchezza può indurre coloro che ne risultino danneggiati (e che, per questo motivo, rimpiangono lo *status quo*) a indennizzare i soggetti che di quella redistribuzione si avvantaggiano per convincerli a tornare all'allocazione originaria.

Il divorzio dalla prima moglie, nel 1966, e il successivo matrimonio con Erzsébet, anch'essa di origini ungheresi, provocarono in Scitovsky un delicato periodo di riflessione personale che lo indussero a riflettere sulle reali componenti della **qualità della vita** e del **benessere personale**. Dopo vent'anni di ininterrotta permanenza in California, Scitovsky decise, pertanto, di lasciare gli Stati Uniti e il benessere economico raggiunto qui pur di tornare a vivere per qualche tempo in Europa. Accettò un più modesto incarico temporaneo di ricerca all'OECD (*Organisation for Economic Co-operation and Development*) di Parigi, dove riferì di potersi dire veramente felice. Mostrando che **i soldi non fanno la felicità**, l'esperienza di Parigi rese inconciliabile l'esperienza personale con il tradizionale assunto dell'economia del benessere, ovvero che il reddito personale (a livello microeconomico) e le entrate di una nazione (il PIL, a livello macroeconomico) sarebbero da sole misure adeguate a rilevare lo stato di benessere. Una volta tornato in America, quindi, Scitovsky decise di dedicare la propria attività di economista alla ricerca di una soluzione al suo paradosso personale.

Come già in passato, si rivolse alla psicologia.

Gli esperimenti condotti nel campo della **psicologia motivazionale** (Berlyne, 1960) avevano mostrato che, accanto ai bisogni fisiologici (mangiare, bere, proteggersi dal freddo), l'essere umano ha bisogni psicologici altrettanto urgenti e innati, quali il bisogno di novità e di esercitare la propria creatività.

Secondo Scitovsky, l'economia tradizionale avrebbe trascurato questi bisogni, privilegiando la produzione di **beni di comfort** (beni producibili in forma massificata, quali i beni alimentari e gli elettrodomestici), dai prezzi contenuti, ma anche dallo scarso contenuto innovativo, a discapito della produzione di altrettanto necessari **beni creativi** (l'arte, il teatro, la musica, la letteratura), che stimolano la creatività ma che, essendo meno economici, sono poco apprezzati da una cultura di tradizione puritana, quale quella nordamericana che, incentrata sulla produzione, svaluta le attività ricreative.

Nella sua indagine sul **paradosso dell'insoddisfazione del consumatore nell'economia del benessere**, in *The Joyless Economy*, Scitovsky (1976) individuò, dunque, tre forze

socio-economiche che concorrerebbero nel creare tale paradosso:

- 1) le dinamiche psicologiche di massa, che rendono il consumatore un individuo altamente influenzabile, e per ciò, poco razionale;
- 2) un sistema di produzione in forma massificata, che offre troppo comfort e poca creatività;
- 3) un sistema di valori che concepisce il lavoro non come un'occasione per esercitare la propria creatività, ma come un disagio necessario per guadagnare denaro da spendere in consumi voluttuari adatti a segnalare la posizione sociale.

All'epoca della sua prima edizione, *The Joyless Economy* ricevette critiche radicali da parte degli economisti: attaccando alcuni presupposti cardine dell'economia tradizionale (quali il principio della sovranità del consumatore e la sua piena razionalità) Scitovsky aveva anche messo in discussione il principio democratico dell'economia di libero mercato. Egli, inoltre, aveva osato criticare lo stile di vita americano che, impostato sul denaro come criterio di misura delle capacità personali e sul concetto di lavoro come pena necessaria per guadagnare denaro da consumare a scopo ostentativo, lasciava emergere chiaramente le contraddizioni di un intero sistema di valori. Non ultimo, Scitovsky aveva suggerito di (re)introdurre la psicologia in economia, ritenendo che il **metodo di indagine induttivo** degli psicologi avrebbe saputo cogliere con maggiore precisione le reali dinamiche dell'individuo e, di conseguenza, meglio comprendere il comportamento del consumatore. Quando *The Joyless Economy* fu ripubblicata, nel 1992, ricevette un successo inatteso: economisti e psicologi comportamentali riconobbero in Scitovsky un precursore degli **studi sulla felicità in economia** e lo menzionarono tra coloro i quali avevano contribuito allo sviluppo dell'**economia comportamentale**.

Bibliografia

- D.E. Berlyne, *Conflict, Arousal, and Curiosity*, New York: McGraw-Hill, 1960
- T.S. Kuhn, *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, Torino, Einaudi, 1999 [1962]
- G. Le Bon, *Psychologie des foules*, Paris: Librairie Félix Alcan, XXXVIII edition, 1934 [1895]
- T. Scitovsky, *A Note on Welfare Propositions in Economics*, *The Review of Economic Studies*, Vol. 9, No. 1, 1941
- T. Scitovsky, *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, Oxford Univ. Press – First published in 1976 as *The joyless economy: An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction*, 1992