

Nell'ambito della sezione di economia di questa «Collezione di testi e di studi», la Società editrice il Mulino pubblica, in collaborazione con la Compagnia di San Paolo di Torino, una serie organica di volumi antologici dedicati ai grandi economisti contemporanei. Ogni volume raccoglie, di ciascun autore, i contributi più significativi, scelti e ordinati con l'obiettivo di delineare un quadro articolato e completo della sua produzione scientifica. La serie è curata da Terenzio Cozzi e Stefano Zamagni. Sono finora usciti volumi dedicati a:

PIERO SRAFFA
FRIEDRICH A. VON HAYEK
ROY F. HARROD
SIMON KUZNETS
JOAN V. ROBINSON
JOHN R. HICKS
JAMES E. MEADE
RONALD H. COASE
TJALLING C. KOOPMANS
RICHARD A. MUSGRAVE
GEORGE J. STIGLER
ROBERT TRIFFIN
MILTON FRIEDMAN

ALBERT O. HIRSCHMAN
PAUL A. SAMUELSON
HERBER A. SIMON
FRANCO MODIGLIANI
JAMES TOBIN
JAMES M. BUCHANAN
KENNETH J. ARROW
EDMOND MALINVAUD
ROBERT M. SOLOW
FRANK H. HAHN
GARY S. BECKER
AMARTYA K. SEN

L'approccio economico al comportamento umano

12. Il comportamento umano visto da un economista. Prolusione per il premio Nobel

1. *L'approccio economico*

La mia ricerca fa uso dell'approccio economico per analizzare temi sociali che spaziano oltre i temi solitamente toccati dagli economisti. In questa lezione descriverò questo approccio e lo spiegherò per tramite di esempi presi dal mio lavoro attuale e passato.

A differenza dell'analisi di stampo marxiano, il punto di vista a cui mi riferisco non presuppone un comportamento individuale mosso solo dall'egoismo o dalla prospettiva di guadagni materiali. Il mio è un *metodo* di analisi, non un'ipotesi su certe motivazioni. In linea con altri, ho provato a portare gli economisti oltre le ipotesi restrittive del comportamento egoistico. Il comportamento umano è guidato da un insieme di valori e di preferenze molto più articolato. La mia analisi assume che gli individui massimizzino il benessere *come loro lo concepiscono*, siano essi egoisti, altruisti, leali, dispettosi, o masochisti. Il loro comportamento tiene conto del futuro, e io assumo che sia temporalmente coerente. Gli individui fanno del loro meglio per anticipare le conseguenze incerte delle loro azioni. Il comportamento previdente, comunque, può essere radicato nel passato, poiché il passato può continuare ad influenzare i valori e le attitudini.

Le azioni umane sono vincolate dal reddito, dal tempo, da una memoria imperfetta e dai limiti di calcolo, da altre risorse scarse e anche dalle opportunità disponibili. Tali opportunità sono in larga misura determinate dalle azioni private e collettive di altri individui e organizzazioni.

Vincoli di diverso tipo sono decisivi in situazioni diverse, ma il vincolo più fondamentale è quello di tempo. Il progresso economico e medico ha allungato di molto la vita, ma non lo scorrere del tempo stesso, che continua a vincolare tutti alle 24 ore di una giornata. Se dunque la disponibilità di beni ed servizi è stata enormemente estesa nei paesi industrializzati, lo stesso non è vero del tempo totale da usare.

I desideri restano così insoddisfatti nei paesi ricchi come in quelli poveri. E questo perché mentre la crescente abbondanza di beni può diminuire il valore dei beni nuovi, il tempo diviene più prezioso via via che i beni aumentano. Il benessere delle persone non può essere migliorato in uno stato ideale in cui tutti i bisogni di tutti siano realizzati, perché tale utopia è resa impossibile dal costante passare del tempo. Questi sono alcuni dei temi studiati dalla letteratura sull'allocazione del tempo.¹

I prossimi paragrafi descrivono l'approccio economico con quattro esempi molto diversi tra loro. Per capire la discriminazione verso le minoranze è necessario allargare le preferenze tanto da includere i pregiudizi e l'odio di gruppi particolari di individui. L'analisi economica del crimine include le azioni illegali e antisociali nel comportamento razionale. Il punto di vista della teoria del capitale umano ci dice come la produttività individuale di mercato venga modificata da investimenti in istruzione, capacità e conoscenza. L'approccio economico allo studio della famiglia interpreta il matrimonio, il divorzio, la fecondità e le relazioni fra membri di una famiglia sotto la luce della massimizzazione dell'utilità e del comportamento lungimirante.

2. *La discriminazione delle minoranze*

La discriminazione verso chi è diverso è sempre esistita ma, ad eccezione di qualche discussione sul mercato del lavoro femminile,² gli economisti hanno scritto poco su questo tema prima degli anni '50. Ho cominciato ad occuparmi di discriminazione razziale, religiosa e sessuale quando ero ancora studente, ed ho utilizzato il concetto di coefficienti di discriminazione per dare forma ad una interpretazione dei

3. *Delitto e castigo*

Ho cominciato a pensare al crimine negli anni '60 dopo essermi recato alla all'Università della Colombia per l'esame orale di uno studente di economia. Ero in ritardo e dovevo decidere velocemente se mettere la macchina in un'area di parcheggio o rischiare una multa per un parcheggio in divieto di sosta. Calcolai la probabilità che mi facessero la multa, l'importo di essa e il costo del parcheggio nell'area appropriata. Decisi che valeva la pena correre il rischio e di parcheggiare per strada. (Non mi fecero la multa.)

Camminando verso l'aula dell'esame, mi venne in mente che le autorità locali avevano probabilmente fatto il mio stesso ragionamento. La frequenza dei controlli sui veicoli parcheggiati e l'importo delle multe doveva dipendere dalla loro stima dei calcoli che avrebbero fatto i potenziali violatori delle regole come me. Naturalmente, la prima domanda

che feci allo sventurato studente fu su quale fosse il comportamento ottimale dei trasgressori e della polizia, cosa a cui non avevo ancora pensato.

Negli anni '50 e '60 il dibattito intellettuale sul crimine era dominato dall'idea che il comportamento criminale fosse causato da malattie mentali e dall'oppressione sociale, e che i criminali fossero «vittime» senza speranza. Un noto psichiatra scrisse un libro che intitolò *Il delitto del castigo*.¹¹ Queste tendenze esercitarono una notevole influenza sulla politica sociale, tanto che le leggi cominciarono a riconoscere i diritti dei criminali. Queste modifiche ridussero gli arresti e le incriminazioni di criminali e ridussero la sicurezza della popolazione rispettosa della legge.

Io non condividevo l'idea che i criminali avessero motivazioni radicalmente diverse da chiunque altro. Esplorai invece le implicazioni teoriche ed empiriche dell'ipotesi che il comportamento criminale fosse razionale,¹² ma, di nuovo, razionalità non significava materialismo in senso stretto. Il mio approccio constatava che molte persone sono frenate da considerazioni etiche e morali, e che non commettono crimini quando anche fossero vantaggiosi e non ci fosse pericolo di essere scoperti. Però la polizia e le prigioni sarebbero inutili se questi comportamenti fossero prevalenti. La razionalità implica la considerazione che alcuni individui divengono criminali perché il lavoro criminale è più remunerativo di quello legale, anche tenendo conto della probabilità di carcerazione e condanna e della severità della misura legale in cui incorrono.

La quantità di delitti è determinata non solo dalla razionalità e dalle preferenze dei potenziali criminali, ma anche dall'ambiente economico e sociale creato dalle forze dell'ordine, dalle spese per la polizia, dalle misure contro diverse categorie di crimini, dalle opportunità di impiego, nonché dalla scuola e dai programmi di formazione. Chiaramente, i tipi di lavori legali disponibili, così come la legge, l'ordine pubblico e il sistema penale, sono parte integrante dell'approccio economico all'attività criminale.

La spesa pubblica totale volta a contrastare la criminalità può essere ridotta, tenendo fermo il valore atteso della punizione, se ogni taglio alla spesa di cattura dei criminali viene compensato con un appropriato aumento della punizione di quelli già assicurati alla legge. È comunque vero che

individui propensi al rischio risulterebbero più scoraggiati dall'intraprendere attività criminali da una maggiore probabilità di essere presi che da una maggiore severità della pena. Il comportamento ottimale da parte dello stato dovrebbe dunque bilanciare la riduzione della spesa in forze di polizia e tribunali, da cui deriva una diminuzione della probabilità di arresto, con la preferenza di criminali propensi al rischio per un minor rischio di essere presi. Lo stato dovrebbe considerare anche la probabilità di condannare persone innocenti.

All'inizio dei miei studi sul crimine, ero perplesso dal fatto che il furto fosse considerato socialmente dannoso, mentre, in sé, è solo una redistribuzione di risorse, di solito da persone più ricche ad altre più povere. Risolsi il dilemma¹³ concentrando l'attenzione sul fatto che le risorse spese dai criminali nelle armi e nel tempo di programmare e mettere in pratica i loro piani criminali – quello che adesso è chiamato ricerca di rendita – sono socialmente improduttive perché non creano ricchezza, ma solo la redistribuiscono forzatamente. Ho approssimato il costo sociale del furto con il denaro rubato perché ladri razionali sarebbero disposti a pagare fino a quella cifra per commettere i loro crimini. Avrei dovuto aggiungere le spese sostenute dalle vittime potenziali per difendersi contro i furti.

Un motivo per cui l'approccio economico al crimine è divenuto così influente è che lo stesso apparato analitico può essere utilizzato per studiare l'applicazione di tutte le leggi, inclusa quella sui minimi salariali, sulle emissioni inquinanti, sull'*insider trading* e altre violazioni della pubblica sicurezza e sull'evasione fiscale. Poiché poche leggi sono in sé sufficienti alla propria applicazione, esse richiedono spese aggiuntive per i processi e pene che facciano da deterrente alle potenziali violazioni della legge. La *Sentencing Commission* degli Stati Uniti¹⁴ ha esplicitamente utilizzato l'analisi economica del crimine per preparare una guida ai giudici per l'emissione delle sentenze relative a violazioni degli statuti federali.

Gli studi sul crimine che utilizzano l'approccio economico sono divenuti comuni nel corso dell'ultimo quarto di secolo. Includono l'analisi dell'ottima pena marginale per prevenire la recrudescenza dei crimini – per esempio per dissuadere un sequestratore dall'uccidere la propria vittima (questa letteratura è cominciata con l'opera di Stigler¹⁵) – e la relazione

fra l'applicazione pubblica e privata della legge.¹⁶

Le multe sono preferibili alla carcerazione o ad altre forme di pena perché possono efficacemente fare da deterrente ai criminali se i criminali hanno sufficienti risorse finanziarie – se essi non sono «a prova di giudizio» per usare il gergo legale. In più, le multe sono più efficienti di altri metodi perché il costo dei trasgressori è anche un introito per lo stato. La mia discussione sulle relazioni tra multe e altri tipi di punizione è stata chiarita e sensibilmente migliorata da altri studiosi.¹⁷

Valutazioni empiriche degli effetti dei termini di carcerazione, di tassi di incriminazione, del tasso di disoccupazione e di altre variabili sul tasso di criminalità sono divenute più numerose e più accurate.¹⁸ Le controversie maggiori dominano la questione se le misure monetarie dissuadano dal compiere delitti, una controversia che solleva molte reazioni emotive, ma che è lontana dall'essere risolta.¹⁹

4. Capitale umano

Fino agli anni '50 gli economisti hanno generalmente ipotizzato che la capacità di lavoro fosse data e non aumentabile. Le sofisticate analisi sugli investimenti sull'educazione e addestramento di Adam Smith, Alfred Marshall e Milton Friedman non erano integrate nelle discussioni sulla produttività. Poi, Theodore Shultz e altri hanno cominciato a fornire le prime riflessioni sulle implicazioni degli investimenti in capitale umano per la crescita economica e le questioni economiche correlate.

L'analisi del capitale umano parte con l'assunzione che gli individui prendano le proprie decisioni in materia di istruzione, formazione, cure mediche e altre aggiunte al proprio sapere e alla propria salute pesando i costi e i benefici ad esse legati. I benefici includono i guadagni in termini culturali e di altri fattori non monetari insieme al miglioramento della capacità di reddito e di occupazione, mentre i costi dipendono soprattutto dal costo d'opportunità del tempo impiegato in questi investimenti. Il concetto di capitale umano copre anche il numero di ore lavorate e altre abitudini, comprensive anche delle abitudini dannose come fumare e fare uso di droghe. Il capitale umano nella forma di buone abitudini

di lavoro o dipendenza dall'alcool ha importanti implicazioni positive o negative sulla produttività sia nel mercato che fuori dal mercato.

I vari tipi di comportamento inclusi nell'accezione di capitale umano aiutano a spiegare perché questo concetto è così importante ed utile. Vuol anche dire che il processo di investimento o disinvestimento in capitale umano spesso altera la vera natura di un individuo: una specializzazione può cambiare lo stile di vita di un individuo da una situazione di costante disoccupazione ad una di stabile occupazione, mentre gli effetti cumulati dell'alcool possono distruggere una carriera, la salute e anche la capacità di ragionare.

L'uso del concetto di capitale umano è così incontrovertibile oggi, che può sembrare difficile capire la diffidenza che negli anni '50 e '60 fu rivolta all'approccio collegato a questo termine. Lo stesso concetto di capitale *umano* fu accusato di essere degradante perché trattava le persone alla stregua delle macchine. Trattare l'istruzione come un investimento invece che alla stregua di un'esperienza culturale fu considerato insensibile ed estremamente ristretto. Di conseguenza, ho esitato a lungo prima di intitolare il mio libro *Capitale umano*²⁰ e ho limitato il rischio facendo uso di un lungo sottotitolo che non ricordo più. Solo gradualmente gli economisti, per non parlare degli altri, hanno accettato il concetto di capitale umano come un utile strumento nell'analisi di vari temi economici e sociali.

Il mio lavoro sul capitale umano cominciò con lo sforzo di calcolare i tassi di rendimento sia privati che pubblici degli investimenti in vari livelli di istruzione per uomini, donne, neri e altri gruppi. Dopo un po' mi fu chiaro che l'analisi del capitale umano può aiutare a spiegare molte regolarità nei mercati del lavoro e nell'economia di mercato in generale. Mi sembrò possibile sviluppare una teoria più generale del capitale umano che includesse le imprese oltre agli individui e che rendesse possibile considerare le implicazioni macroeconomiche.

L'analisi empirica ha provato a correggere i dati dei più alti guadagni delle persone con maggiore istruzione per tener conto del fatto che tali persone sono più capaci, hanno più alti quozienti di intelligenza e si classificano meglio nei test attitudinali. L'analisi ha considerato anche gli effetti sui tassi di rendimento dell'istruzione della mortalità, delle imposte

sul reddito, dei guadagni perduti e della crescita economica. Le correzioni per tener conto dell'abilità non si sono dimostrate molto significative, ma cambiamenti rilevanti della mortalità e tassi di crescita economica considerevoli hanno mostrato di avere effetti rilevanti. Meltzer²¹ ha recentemente sostenuto che gli alti tassi di mortalità, specie per AIDS, di uomini giovani in molte parti dell'Africa hanno fortemente scoraggiato, negli stessi luoghi, l'investimento in capitale umano.

Lo studio empirico degli investimenti in capitale umano ha ricevuto la maggiore spinta dal lavoro di Mincer.²² Il suo studio ha esteso una semplice analisi di regressione che metteva in relazione i guadagni con gli anni di istruzione²³ inserendo una misura essenziale, ma molto utile, dell'addestramento sul lavoro e dell'esperienza: gli anni trascorsi dalla fine della scuola. Usò molte osservazioni individuali al posto di dati aggregati, e analizzò accuratamente le proprietà dei residui delle equazioni generatrici di guadagni. Ci sono adesso numerose stime di tassi di rendimento dell'istruzione e delle specializzazioni per molti paesi.²⁴ Invero, l'equazione dei guadagni è probabilmente la più comune regressione empirica in microeconomia.

L'evidenza empirica accumulata sull'importanza dei benefici economici risultanti dagli anni di scuola e dai corsi di addestramento promosse anche l'importanza del capitale umano nelle discussioni sull'intervento politico-economico. Questa nuova fede nel capitale umano ha dato una nuova forma al modo in cui i governi affrontano il problema di stimolare la crescita e la produttività, come è stato mostrato dall'enfasi sul capitale umano nelle recenti elezioni presidenziali negli Stati Uniti.

Uno dei concetti della teoria del capitale umano che hanno esercitato maggiore influenza è la distinzione tra addestramento o conoscenza specifica e conoscenza generale.²⁵ Per definizione, una conoscenza specifica ad un'impresa è solo utile per l'impresa che la fornisce, mentre conoscenze generali sono utili anche in altre imprese. Insegnare a qualcuno a lavorare con un personal computer IBM-compatibile è un addestramento generale, mentre imparare la struttura di potere e i talenti degli impiegati di una particolare azienda è una conoscenza specifica. Questa distinzione aiuta a spiegare perché i lavoratori con competenze altamente spe-

cifiche hanno minore probabilità di lasciare il loro lavoro e sono gli ultimi ad essere licenziati nei periodi di recessione. Spiega anche perché le promozioni siano spesso fatte dall'interno delle imprese invece che tramite assunzioni - i lavoratori hanno bisogno di tempo per imparare la struttura e la «cultura» di un'impresa - e perché i migliori sistemi di contabilità includano il capitale umano specifico degli impiegati tra i principali capitali della maggior parte delle aziende.

Investimenti specifici ad un'impresa producono rendite che devono essere ripartite tra lavoratori e datori di lavoro, un processo di ripartizione che è attaccabile da un comportamento «opportunistic» perché ognuno cercherà di estrarre la maggior parte della rendita una volta che gli investimenti sono stati fatti. Le rendite e l'opportunismo dovuti a investimenti specifici giocano un ruolo cruciale nella moderna teoria economica del funzionamento delle organizzazioni²⁶ e in molte discussioni di problemi del tipo principale-agente.²⁷ Le implicazioni del capitale specifico sulle suddivisioni e il tasso di rinnovo del personale in un'azienda sono state anche usate nell'analisi del mercato del matrimonio²⁸ e nell'analisi dei mercati «politici» per spiegare il basso tasso di ricambio della classe politica.²⁹

La teoria degli investimenti in capitale umano collega la disuguaglianza dei guadagni con i talenti naturali, il *background* familiare, le eredità e altri capitali.³⁰ Anche molti studi empirici sulla disuguaglianza si fondano sui concetti di capitale umano, specialmente sulle differenze di istruzione e addestramento³¹. Il notevole aumento della disuguaglianza di guadagni negli Stati Uniti negli anni '80 che ha così tanto acceso il dibattito politico è in buona parte spiegato da rendimenti maggiori dei più alti livelli di istruzione e specializzazione.³²

La teoria del capitale umano fornisce un'interpretazione stimolante di ciò che è conosciuto come differenziale salariale fra i sessi. Tradizionalmente, le donne hanno avuto una probabilità molto maggiore degli uomini di lavorare a tempo parziale e a fasi alterne, in parte a causa del fatto che normalmente esse si ritiravano dall'attività lavorativa per un periodo di tempo successivo all'aver avuto figli. Di conseguenza, avevano meno incentivi a investire nella loro istruzione, che avrebbe migliorato la loro capacità di reddito e le loro attitudini lavorative.

Nel corso degli ultimi 25 anni è cambiato tutto. Il calo della numerosità delle famiglie, l'aumento dell'incidenza dei divorzi, il rapido sviluppo del settore dei servizi (nel quale sono impiegate la maggior parte delle donne), l'incessante sviluppo economico che ha aumentato le remunerazioni delle donne insieme a quelle degli uomini e la legislazione civile hanno incoraggiato una maggior partecipazione femminile alla forza lavoro e, per questo, maggiori investimenti volti a sviluppare le capacità di lavoro sul mercato. Praticamente in tutti i paesi ricchi l'insieme di queste forze ha migliorato sia la situazione occupazionale che i redditi relativi delle donne.

L'esperienza statunitense è particolarmente ben documentata. Il differenziale salariale fra donne e uomini occupati a tempo pieno è rimasto intorno al 35% dalla metà degli anni '50 alla metà degli anni '70. Successivamente le donne hanno sperimentato un costante avanzamento economico, che sta tuttora continuando, e che ha diminuito il gap fino ad un valore inferiore al 25%.³³ Il numero di donne che studiano commercio, legge e medicina, o lavorano ora in qualità di esperte in occupazioni per cui erano prima evitate o escluse, sta diventando sempre maggiore.

Shultz e altri³⁴ hanno molto tempo fa posto l'accento sul fatto che gli investimenti in capitale umano costituiscono il principale contributo allo sviluppo economico. Ma dopo un po' fu trascurata la relazione fra capitale umano e crescita, perché gli economisti persero la speranza di spiegare il progresso in paesi diversi usando la teoria della crescita allora disponibile. La rinascita di modelli più formali di crescita endogena ha di nuovo portato il capitale umano al primo posto del dibattito in materia di crescita economica.³⁵

5. *Formazione, disgregazione e struttura delle famiglie*

L'analisi della scelta razionale del comportamento familiare si fonda su un comportamento massimizzante, sugli investimenti in capitale umano, sull'allocazione del tempo e sulla discriminazione nei confronti delle donne e di altri gruppi. Il resto di questa lezione si concentra su questa analisi perché è ancora abbastanza controversa e posso così discutere parte del lavoro che sto attualmente svolgendo.

Scrivere il *Trattato sulla famiglia*³⁶ è stato lo sforzo intellettuale più gravoso che abbia mai sperimentato. Si può dire che la famiglia sia l'istituzione più fondamentale e antica di tutte: alcuni autori fanno risalire la sua origine a più di 40.000 anni fa.³⁷ Il *Trattato* prova ad analizzare non solo le famiglie moderne occidentali, ma anche quelle di altre culture e i cambiamenti intercorsi nella struttura familiare nel corso degli ultimi secoli.

Il tentativo di coprire un soggetto così ampio ha richiesto una buona dose di devozione mentale, durata più di sei anni, e molte ore notturne e diurne, e mi lasciò emotivamente e intellettualmente esausto. Nella sua autobiografia, Bertrand Russell diceva che scrivere i *Principia Mathematica* aveva assorbito una parte così grande delle sue facoltà mentali che dopo non aveva mai più potuto svolgere un lavoro intellettuale veramente impegnativo. Mi ci sono voluti due anni dalla fine del *Trattato* per riprendere il mio entusiasmo intellettuale.

L'analisi della fertilità ha una storia lunga e onorata entro la teoria economica, ma fino agli anni più recenti temi come il matrimonio e il divorzio, le relazioni fra mariti, mogli, genitori e figli, sono state ampiamente ignorate dagli economisti.³⁸ Il punto di partenza del mio lavoro sulla famiglia è l'ipotesi per cui quando un uomo e una donna decidono di sposarsi, di avere figli o di divorziare, cercano di aumentare il loro benessere mettendo a confronto benefici e costi. Così si sposano quando si aspettano di stare meglio di quanto starebbero da non sposati, e divorziano quando pensano di aumentare così il proprio benessere. Chi non è un intellettuale si sorprende spesso nello scoprire che la validità di questa ipotesi non è condivisa da tutti, perché sembra a loro ovvio che la gente cerchi il modo di stare meglio quando si sposa o divorzia. L'approccio al matrimonio e ad altri comportamenti familiari tramite le scelte razionali è spesso coerente con le idee economiche istintive dell'«uomo della strada».³⁹

In ogni caso, le ipotesi di comportamento fondate sull'intuizione sono solo il punto di partenza di un'analisi sistematica, perché esse da sole non producono molte implicazioni interessanti. Il marchese di Deffant disse, a commento della storia di S. Denis che camminò due leghe portandosi la testa tra le mani, che «la distanza non è niente, il difficile è so-

lo fare il primo passo». Anche il primo passo di una ricerca nuova è importante, ma non ha molto valore senza un secondo, un terzo e molti passi successivi (devo a Richard Posner questo riferimento al marchese e il paragone con la ricerca). L'approccio della scelta razionale compie i passi successivi al primo in un impianto formale che coniuga il comportamento massimizzante con l'analisi del matrimonio e del divorzio, la specializzazione e la divisione del lavoro, il sostegno alle persone anziane, gli investimenti in figli, e la legislazione che influisce sulle famiglie. Le implicazioni del modello completo non sono sempre così ovvie e a volte vanno nettamente contro la saggezza convenzionale.

Per esempio, in contrasto con la credenza comune sul divorzio fra persone ricche, l'analisi economica dimostra che le coppie più ricche hanno *minore* probabilità di quelle più povere di divorziare. Stando a questa teoria, coppie più abbienti tendono a trarre molto vantaggio dal rimanere sposati, mentre ciò non vale per molte coppie più povere. Una donna povera può ben dubitare che valga la pena rimanere sposata ad un uomo cronicamente disoccupato. Studi empirici su molti paesi confermano che i matrimoni di coppie più ricche sono molto più stabili.⁴⁰

Una contrattazione efficiente fra mariti e mogli implica che la tendenza in Europa e negli Stati Uniti verso il divorzio *no-fault* (senza attribuzione di colpa ad alcuna delle parti) nel corso degli ultimi 20 anni non ha aumentato l'incidenza dei divorzi e dunque, contrariamente a quanto molti sostengono, implica che non poteva essere la causa della rapida crescita dei divorzi. Ad ogni modo, la teoria indica che questo tipo di divorzio danneggia le donne con bambini i cui matrimoni sono interrotti dai mariti. Le femministe sostennero inizialmente i divorzi *no-fault*, ma alcune di loro hanno adesso dei ripensamenti sui vantaggi effettivi per le donne divorziate.

I modelli economici sul comportamento sono stati utilizzati per studiare la fecondità fin dai tempi del classico saggio di Thomas Malthus. Il grande economista svedese Knut Wicksell fu attratto verso l'economia dal proprio credo nelle predizioni malthusiane sul sovrappopolamento. Ma la conclusione malthusiana che la fecondità sarebbe cresciuta o diminuita con il reddito è stata contraddetta dall'ampio declino dei tassi di natalità successivo all'industrializzazione

di alcuni paesi nell'ultima parte del diciannovesimo secolo e nella prima parte di questo secolo.

Il fallimento del semplice modello malthusiano sulla fecondità convinse gli economisti che le decisioni sul numero dei figli vanno oltre il calcolo economico. Il modello di crescita neoclassico riflette questa convinzione, poiché nella maggior parte delle sue formulazioni la crescita demografica è presa come esogena e data.⁴¹

Comunque, il problema dell'approccio malthusiano non è l'uso dell'economia in sé, ma l'uso di una teoria economica inappropriata alla vita moderna. Il suo approccio ignora che il tempo speso nella cura dei figli diviene più costoso all'aumentare della produttività di un paese. L'aumento del valore del tempo fa aumentare il costo dei figli e riduce per questo la domanda di famiglie numerose. Altro difetto dell'approccio malthusiano è che non considera che l'accresciuta importanza dell'istruzione e della formazione nei paesi industrializzati incoraggia i genitori ad investire di più nelle capacità dei loro figli e dunque aumenta il costo di avere una famiglia numerosa. L'aumento del valore del tempo e l'accresciuta importanza data all'istruzione e al resto del capitale umano spiega la diminuzione della fecondità in concomitanza con lo sviluppo economico, e molti altri aspetti dei tassi di natalità nelle economie moderne.

In quasi tutte le società, le donne sposate si sono specializzate nel curare e tirare su i figli ed in certe attività agricole, mentre gli uomini sposati si sono dedicati alla guerra e al lavoro sul mercato. Non dovrebbe risultare controverso riconoscere che la spiegazione di questo è una combinazione di differenze fisiologiche tra uomini e donne – specialmente differenze nelle capacità innate di prendersi cura dei figli – e di discriminazioni, di carattere legale e non, verso le donne nelle attività di mercato, in parte frutto di condizionamenti culturali. Esistono, comunque, differenze di opinioni profonde e altamente emotive sull'importanza relativa di biologia e discriminazione nel generare la tradizionale divisione del lavoro nei matrimoni.

Contrariamente a quanto sostengono molti attacchi all'approccio economico sulla divisione del lavoro per sesso,⁴² questa analisi non cerca di misurare l'importanza relativa della biologia e della discriminazione. Il suo contributo principale è mostrare quanto la divisione del lavoro sia sensibile

a piccole differenze nell'una o nell'altra. Poiché il rendimento di un investimento in una specifica capacità di lavoro è maggiore del suo costo quando il tempo impiegato nel lavoro è maggiore di quello impiegato nella formazione per lo stesso, una coppia sposata potrebbe trarre molto vantaggio da una netta divisione del lavoro perché il marito si specializzerebbe in alcuni tipi di capitale umano e la moglie in altri. Dato un così grande vantaggio dalla specializzazione entro il matrimonio, basta poca discriminazione verso le donne o piccole differenze biologiche nelle capacità di allevare i figli a causare la specializzazione delle donne nelle attività domestiche e degli uomini nelle attività di mercato. La sensibilità a piccole differenze spiega perché l'evidenza empirica non può prontamente favorire l'interpretazione biologica da quella «culturale». Questa teoria spiega anche perché molte donne sono entrate a far parte del mercato del lavoro quando le famiglie sono divenute più piccole, il divorzio è divenuto più comune e sono migliorate le possibilità di reddito per le donne.

Le relazioni fra membri di una famiglia sono radicalmente diverse da quelle tra impiegati di un'impresa e membri di altre organizzazioni. Le interazioni fra mariti, mogli, genitori e figli hanno maggiore probabilità di essere mosse dall'amore, dall'obbligo, dal senso di colpa o di dovere che dall'interesse personale interpretato in senso stretto.

È stato dimostrato circa 20 anni fa che l'altruismo interno alla famiglia altera enormemente il modo in cui le famiglie rispondono agli shock di politiche pubbliche che redistribuiscono risorse tra i membri della società. Fu dimostrato che redistribuzioni esogene di risorse da un altruista verso i suoi beneficiari (o viceversa) possono non alterare il benessere di nessuno perché l'altruista tenterebbe di ridurre le sue donazioni dell'ammontare redistribuito.⁴³ Barro⁴⁴ derivò questo risultato entro un contesto intergenerazionale, che getta un dubbio nell'ipotesi comune che il deficit del governo e le correlate politiche fiscali hanno effetti reali sull'economia.

Il *Rotten Kid Theorem* (o teorema della pecora nera) – il nome è molto popolare anche quando i critici mostrano il loro disaccordo con l'analisi – porta la discussione sull'altruismo oltre l'altruismo stesso, perché dimostra il modo in cui il comportamento di individui egoisti sia influenzato dall'altruismo. Sotto certe condizioni, perfino persone egoiste

(naturalmente la maggior parte dei genitori crede che il miglior esempio di beneficiari egoisti e benefattori altruisti sia quello di figli egoisti e genitori altruisti) sono indotte ad agire *come se* fossero altruiste verso i propri benefattori perché questo aumenta il loro benessere (egoisticamente concepito). Essi agiscono così perché altrimenti i doni da parte dei loro benefattori diminuirebbero abbastanza da peggiorare la loro situazione.⁴⁵

La Bibbia, la *Repubblica* di Platone e altri scritti antichi discussero il trattamento dei figli giovani da parte dei loro genitori e quello di genitori anziani da parte di figli adulti. Sia i vecchi che i bambini hanno bisogno di cure: in un caso a causa della minor salute ed energia, nell'altro a causa della crescita e della dipendenza biologica. Un'implicazione importante dell'analisi economica delle relazioni intrafamiliari è che questi due temi sono strettamente connessi.

I genitori che lasciano eredità considerevoli non hanno bisogno di essere aiutati in tarda età perché, invece, sono loro ad aiutare i figli. Ho prima fatto cenno ad una ben nota implicazione di questo: sotto certe condizioni, il debito pubblico e i trasferimenti del sistema di sicurezza sociale per gli anziani non hanno effetti reali, perché i genitori semplicemente compensano con maggiori eredità le maggiori tasse che i loro figli pagheranno in futuro.

È molto meno riconosciuto che i genitori altruisti che lasciano eredità tendono anche ad investire di più nelle capacità, nelle abitudini e nei valori dei loro figli. Fanno questo perché guadagnano nel finanziare tutti gli investimenti nell'educazione e nelle capacità dei figli che producono un tasso di rendimento più alto di quello sui risparmi. Possono indirettamente risparmiare per quando saranno vecchi investendo sui figli, e poi ridurre le eredità lasciate. Sia i genitori che i figli stanno meglio quando i genitori fanno tutti quegli investimenti sui figli che hanno un rendimento maggiore di quello sui risparmi, e poi aggiustano i lasciti ereditari al livello efficiente dell'investimento (per la dimostrazione formale si veda l'Appendice).

Comunque, perfino nei paesi ricchi, molti genitori non pianificano di lasciare eredità. Questi genitori vogliono essere aiutati da vecchi e sottoinvestono nell'istruzione dei loro figli e in altre attenzioni verso di loro. Il loro sottoinvestimento è dovuto al fatto che non possono compensare se stessi delle

spese sostenute sui figli riducendo i lasciti ereditari nei loro confronti, poiché non programmano di farne.

Sia i figli che i genitori starebbero meglio se i genitori si rendessero disponibili a investire di più sui figli in cambio di un impegno da parte dei figli di prendersi cura di loro una volta che ne avessero bisogno. Ma come può essere fatto valere un impegno di questo tipo? Gli economisti e i giuristi generalmente consigliano la stipulazione di un contratto scritto ad assicurazione dell'effettiva attuazione dell'impegno, ma vi potete immaginare una società che mettesse in atto contratti fra adulti e bambini di 10 anni o adolescenti?

Parte della mia ricerca corrente considera un modo indiretto di generare impegni quando promesse e accordi scritti non sono stringenti. Descriverò brevemente parte di questo lavoro nuovo perché porta l'approccio economico alla famiglia su terreni inesplorati legati alla formazione razionale delle preferenze entro le famiglie.

Le attitudini e il comportamento dei genitori hanno un'enorme influenza sui loro figli. Genitori alcolizzati o dipendenti da sostanze allucinogene creano una strana atmosfera per dei giovani in età impressionabile, mentre genitori in possesso di saldi valori trasmettono ai figli la propria conoscenza e li indirizzano correttamente verso ciò di cui sono capaci e che desiderano. L'approccio economico può dare dei suggerimenti sulla formazione delle preferenze tramite le esperienze fatte da bambini senza invocare l'enfasi freudiana sulla preminenza di ciò che è avvenuto nei primi mesi di vita.

Di nuovo, sto cercando di formalizzare un'idea comune, vale a dire che le attitudini e i valori delle persone adulte sono fortemente influenzati dalle loro esperienze nella prima età. Un medico indiano che vive negli Stati Uniti può amare il *curry* perché ha acquisito il gusto per questo piatto crescendo in India, o una donna può mantenere la paura degli uomini per avere subito una violenza sessuale da piccola.

Il punto di vista della teoria economica, tramite l'ipotesi di comportamento lungimirante, implica il tentativo da parte dei genitori di anticipare l'effetto di ciò che accade ai loro figli sulle attitudini e il comportamento che avranno da adulti. Questi effetti concorrono a determinare il tipo di cura che i genitori offrono ai propri figli. Per esempio, genitori preoccupati di ottenere aiuto da vecchi possono provare ad instil-

lare nei loro figli sensi di colpa, obbligo, dovere e amore filiale che indirettamente, ma comunque efficacemente, possono «obbligare» i figli ad aiutarli.

Gli economisti hanno un punto di vista sugli impegni troppo limitato. La manipolazione delle esperienze altrui per influenzarne le preferenze può apparire inefficiente e altamente incerta, ma può risultare il modo più efficace di far valere un impegno. La teoria economica, e in special modo la teoria dei giochi, devono incorporare nelle preferenze la colpa, l'affetto e i sentimenti ad essi collegati, per capire più profondamente quando gli impegni sono «credibili» (per la presentazione formale si veda la parte B dell'Appendice).

I genitori che non lasciano eredità possono avere il desiderio di far sentire in colpa i propri figli precisamente perché guadagnano utilità da un maggiore consumo in tarda età più di quanta ne perdano da una pari riduzione di consumo dei figli. Questo tipo di comportamento può essere ben più comune di quando non sia suggerito dal numero di famiglie che lasciano eredità, perché i genitori con figli piccoli spesso non sanno con certezza se saranno finanziariamente protetti da vecchi. Essi possono provare ad assicurarsi contro il rischio di malattie, disoccupazione e altri rischi della tarda età istillando nei loro figli la disponibilità ad aiutarli in caso di necessità.

Questa analisi sul legame fra le esperienze in giovane età e le preferenze da adulti è strettamente collegata al lavoro sulla formazione razionale dei comportamenti.⁴⁶ La formazione delle preferenze è razionale nel senso che le spese dei genitori per i figli dipendono in parte dagli effetti previsti delle esperienze giovanili sul comportamento e le attitudini da adulti. Non ho modo, per motivi di tempo, di trattare il comportamento dei figli — come piangere ed essere teneri — che cercano a loro volta di influenzare le attitudini dei genitori.

Molti economisti, me incluso, hanno fatto eccessivo affidamento sul concetto di altruismo per legare fra loro gli interessi dei membri di una famiglia. L'individuazione della connessione fra esperienze giovanili e comportamento futuro riduce la necessità di fondare le analisi sull'altruismo intra-familiare. Ma non riporta l'analisi ad una stretta concentrazione sull'interesse personale, perché sostituisce l'altruismo con sentimenti di obbligazione, collera e altri comportamen-

ti tradizionalmente ignorati dai modelli di comportamento razionale.

Se ci si aspetta che i figli aiutino i propri genitori — forse per senso di colpa o motivazioni ad esso collegate — perfino i genitori non proprio amorevoli investirebbero di più sul capitale umano dei figli e risparmierebbero meno per la propria vecchiaia. (Si veda l'Appendice, parte C, per una dimostrazione.) Ma l'equazione (A12) dell'Appendice dimostra che i genitori altruisti preferiscono sempre un piccolo aumento del loro consumo da vecchi ad un uguale aumento in quello dei loro figli *se* hanno indotto il senso di colpa nei propri figli. Questo significa che genitori di questo tipo sottoinvestono sempre nel capitale umano dei figli. Ciò dimostra direttamente perché la creazione del senso di colpa è costosa e non è pienamente efficiente.

Capofamiglia altruisti che non programmano di lasciare eredità cercano di creare un'atmosfera gradevole nelle proprie famiglie, cosicché i singoli componenti sono disposti ad arrivare ad assistere quelli di loro che si trovino in difficoltà finanziarie o di altro tipo. Questa conclusione è rilevante per la discussione di quelli che sono chiamati valori familiari, tema che ha ricevuto attenzione nel corso dell'ultima campagna elettorale per l'elezione presidenziale degli Stati Uniti. I genitori concorrono a determinare i valori dei figli, incluso il senso di obbligazione, dovere e amore, ma ciò che i genitori tentano di fare può a sua volta essere fortemente influenzato dalle politiche pubbliche e dai cambiamenti delle condizioni economiche e sociali.

Consideriamo, per esempio, un programma di trasferimento di risorse agli anziani, magari con particolare attenzione alle famiglie più povere che non lasciano eredità, che riduca la dipendenza degli anziani dai figli. In linea con l'analisi che prima ho esposto, i genitori che non hanno bisogno di aiuto per il proprio futuro non hanno necessità di produrre nei propri figli sensi di colpa e di dovere, o altrimenti si pongono nella stessa disposizione d'animo verso i propri genitori. Ciò sta a significare che programmi di politica economica come la previdenza sociale, che aiutano in modo sostanzioso i vecchi, incoraggerebbero i membri di una famiglia a staccarsi emotivamente, non in misura casuale ma come una risposta ottimale a tali politiche.

Altri cambiamenti del mondo moderno che hanno altera-

to i valori familiari includono la mobilità geografica, la maggior ricchezza derivante dallo sviluppo economico, migliori mercati dei capitali e assicurativi, maggiori tassi di divorzio, famiglie meno numerose, e assistenza sanitaria finanziata dal settore pubblico. Questi sviluppi hanno generalmente reso la gente più ricca, ma hanno anche indebolito le relazioni personali intrafamiliari tra mogli e mariti, genitori e figli e fra parenti più lontani, in parte tramite una riduzione degli incentivi a investire nella *creazione* di relazioni più strette.

6. *Commenti conclusivi*

Nell'estensione dell'analisi tradizionale delle scelte individuali razionali, un passo importante è l'inclusione nella teoria di una più ampia classe di attitudini, preferenze e calcoli di interesse. Questo passo è in prima linea in tutti gli esempi da me considerati. L'analisi della discriminazione incorpora nelle preferenze un disgusto verso – o un pregiudizio contro – i membri di un determinato gruppo, come i neri o le donne. Nella decisione di intraprendere attività illegali, si ipotizza che i criminali potenziali agiscano come se prendessero in considerazione sia i guadagni che i rischi dell'attività criminale, inclusa la probabilità di essere arrestati e la severità della condanna. Nella teoria del capitale umano, le persone valutano razionalmente costi e benefici delle attività come l'istruzione, la formazione, le spese per la salute, il trasferimento e la formazione di abitudini che alterano in modo sostanziale il loro modo di essere. L'approccio economico alla famiglia assume che perfino le decisioni a carattere intimo come il matrimonio, il divorzio e la grandezza della famiglia siano prese attraverso il confronto fra vantaggi e svantaggi di azioni alternative. I pesi sono determinati dalle preferenze che dipendono in modo critico dall'altruismo e dai sentimenti di dovere e obbligo verso i membri della famiglia.

Poiché l'approccio economico, o la scelta razionale, al comportamento si fonda su una teoria di decisioni individuali, le critiche a questa teoria si concentrano su particolari ipotesi che riguardano il modo in cui le decisioni sono prese. Tra le altre cose, i critici negano che gli individui agiscano

in modo temporalmente coerente, e mettono in discussione che il comportamento sia lungimirante, in particolare in situazioni molto diverse da quelle generalmente trattate dagli economisti, come quelle che coinvolgono il comportamento criminale, il comportamento mosso da condizioni di dipendenza, quello familiare o politico. Non è questo il luogo di rispondere dettagliatamente alle critiche, cosicché dirò soltanto che non esiste alcun approccio alternativo alla teoria delle scelte razionali che sia stato sviluppato ad un grado di generalità ad esso confrontabile.

Ho intenzionalmente scelto certi temi per la mia ricerca – come la dipendenza – per sondare i confini della teoria della scelta razionale. William Blake ha detto che non si sa mai cosa s'è abbastanza finché non si è visto cosa è più che abbastanza (Jon Elster ha richiamato la mia attenzione su questo proverbio). Il mio lavoro può qualche volta aver assunto troppa razionalità, ma io credo che sia stato un antidoto a tutte quelle ricerche che hanno attribuito alle persone sufficiente razionalità.

Mentre l'approccio economico al comportamento si fonda su una teoria di scelta individuale, non riguarda prioritariamente gli individui. Esso utilizza la teoria a livello micro come potente strumento per derivare implicazioni a livello collettivo o macro. La scelta razionale individuale è combinata con ipotesi sulla tecnologia e altri fattori che determinano le possibilità disponibili, l'equilibrio in situazioni di mercato e non, così come con le leggi, le norme e le tradizioni per ottenere risultati sul comportamento collettivo. È soprattutto perché la teoria può far trarre implicazioni a livello macro che risulta interessante per chi si occupa della politica economica e per chi studia le differenze tra paesi e culture.

Nessuna delle teorie considerate in questa lezione aspira alla generalità più completa; ognuna, invece, cerca di derivare implicazioni concrete sul comportamento che possa essere sottoposto a verifica empirica. Le dispute in cui ci si chiede se le condanne siano un deterrente per i criminali, se i minori guadagni delle donne rispetto a quelli degli uomini siano sostanzialmente dovuti ad una discriminazione nei loro confronti o ad un minor capitale umano a loro disposizione, o se le leggi sul divorzio *non-fault* facciano aumentare il tasso di divorzi, sollevano tutte domande sulla rilevanza

empirica delle predizioni derivate da una teoria fondata sulla razionalità individuale.

Una stretta relazione fra la teoria e la prova empirica aiuta ad impedire che sia la ricerca teorica che quella applicata divengano sterili. Teorie orientate verso temi empiricamente rilevanti stimolano lo sviluppo di nuove sorgenti e tipi di dati, come la teoria sul capitale umano ha indotto l'uso di dati provenienti da indagini, specialmente i *panel*. Allo stesso tempo, risultati empirici difficilmente interpretabili forzano cambiamenti nella teoria, come i modelli sull'altruismo e le preferenze familiari sono stati arricchiti per poter trattare il risultato che, nei paesi occidentali, i genitori tendono a lasciare pari eredità a figli diversi.

Sono rimasto colpito da quanti economisti vogliono lavorare su temi sociali piuttosto che su quei temi che costituiscono il cuore dell'analisi economica tradizionale. Allo stesso tempo, gli esperti che provengono da aree che considerano temi sociali sono attratti dal modo in cui la teoria economica formalizza il comportamento, a causa del potere analitico fornito dall'ipotesi di razionalità individuale. Fiorenti scuole di teorici della scelta razionale e ricercatori applicati sono attive in sociologia, legge, scienze politiche, storia e, in misura minore, in antropologia e psicologia. Il modello di scelta razionale fornisce la base attualmente disponibile più promettente per un approccio unificante all'analisi del mondo sociale da parte degli studiosi delle diverse scienze sociali.

Appendice

A

Per sviluppare un'analisi formale, supponiamo che ogni persona viva per tre periodi - età giovanile (y), adulta (m), anziana (o) - e abbia un figlio all'inizio del periodo m . La gioventù di un figlio si sovrappone all'età adulta del genitore, e l'età adulta del figlio si sovrappone all'età anziana del genitore. L'utilità che i genitori traggono dall'altruismo è ipotizzata separabile dalle utilità prodotte dal loro consumo proprio.

Una funzione di utilità semplice dei genitori (V_p) che include queste ipotesi è

$$V_p = u_{mp} + \beta u_{op} + \beta a V_c, \quad (A1)$$

dove β è il tasso di sconto e il grado di altruismo cresce con a . Per i genitori egoisti, $a = 0$. Non consento l'ipotesi