

INSEGNARE L'ECONOMIA IN UNA PROSPETTIVA CARICA DI VALORI.

Di Edward O'Boyle

1. HOMO ECONOMICUS VS ACTING PERSON

L'insegnamento dell'economia inizia in uno dei due modi: con le cose o con gli esseri umani.

Se si è d'accordo con l'inizio di Marshall, ne consegue che l'economia è "carica di valori" perché gli esseri umani sono agenti morali e la loro linea di condotta negli affari economici spesso ha conseguenze etiche.

Se, d'altro canto, uno rifiuta Marshall e comincia invece con le cose, l'economia diventa "vuota di valori" perché le cose non possono agire e, pertanto, non possono mai essere agenti morali.

La teoria economica personalista mette al centro l'uomo come lavoratore e come consumatore, il che significa che l'economia personalista è necessariamente una scienza normativa.

Al contrario, la teoria economica tradizionale mette al centro le cose, cioè i beni, i servizi, la ricchezza e le risorse, nel tentativo di costruire l'economia come una scienza positiva.

Il personalismo considera gli esseri umani come distinti e al di sopra di tutti gli altri esseri ed oggetti dell'universo. Sicuramente c'è un lato materiale della natura umana ma il corpo non è l'aspetto principale; è l'anima, sede dell'intelletto e della volontà, che costituisce la parte dominante degli esseri umani.

La teoria personalista presta attenzione ad entrambi gli aspetti del bisogno – il bisogno fisico e il bisogno di lavorare come tale – pur senza tralasciare i desideri.

Tra i bisogni fisici ci sono caratteristiche che riflettono l'individualità umana e altre la socialità; in questo senso il personalismo non ignora del tutto l'individualismo, piuttosto aggiunge alla figura del consumatore una dimensione vitale che è da esso trascurata.

Per quanto riguarda il bisogno di lavorare in quanto tale, si ritiene che il lavoratore abbia il bisogno di autoesprimersi e quello di sentirsi parte del gruppo.

L'individualismo, al contrario, è come una forma di cartone che rappresenta un essere umano.

Riduce una persona ad un agente economico che accumula beni, soddisfa i propri desideri e massimizza l'utilità.

Si considera solo il lato individuale della natura umana, considera gli uomini come consumatori e il lavoro è un mezzo per ottenere il reddito che rende possibile il consumo. Il bisogno di lavorare in quanto tale non è mai menzionato.

Importante sottolineare la connotazione negativa che assume il lavoro quando si indica il tempo non impiegato nel lavoro con l'espressione "tempo libero".

Vi è una contrapposizione tra il concetto di *homo economicus* secondo l'economia tradizionale (fondamento nell'individualismo) e il concetto di *acting person* secondo l'economia personalista.

L'*homo economicus* è un concetto fondamentale della teoria classica; si tratta in generale di un uomo le cui principali caratteristiche sono la razionalità e l'interesse esclusivo per la cura dei suoi propri interessi individuali.

Gli uomini considerano sempre la loro funzione di utilità e la cosiddetta mano invisibile come ciò che fa sì che le decisioni prese nel proprio interesse massimizzino il benessere dell'intero gruppo.

L'*acting person* è dinamica, impegnata attivamente negli affari economici e non dipende dalla mano invisibile.

Secondo l'economia tradizionale, *SINGOLO*, significa un essere umano in cui l'individualità umana è sottolineata e la socialità è ignorata.

Inoltre, l'individuo è rappresentato come egoista, intelligente e razionale in tutte le decisioni economiche.

Secondo l'economia personalista, *PERSONA*, significa un essere umano nel quale entrambe, individualità e socialità, sono riconosciute e sottolineate.

La persona è rappresentata come egoista, intelligente, razionale nel processo decisionale economico, come indicato dalla 'persona' dell' economia tradizionale, ma è anche tipicamente interessato al benessere degli altri, è emotivo, a volte, nel processo decisionale economico, e cosa più importante non è solo un corpo ma anche uno spirito umano. Lo spirito umano, di economia personalista, svolge un importante ruolo in due principali attività economiche: il lavoro e il consumo.

Il lavoro offre alla persona come singolo individuo l'opportunità di produrre un bene o servizio mettendo a disposizione capacità ed attitudini che sono unicamente sue; inoltre è un'opportunità per svilupparsi più pienamente come persona soddisfacendo il bisogno di sentirsi parte di un gruppo attraverso la formazione di squadre di lavoro.

Lo spirito umano cerca la bontà, la verità e la bellezza in forme diverse come la musica, arte, teatro, natura, letteratura, danza e sport.

Nella loro ricerca è spesso necessario acquistare beni e servizi; per esempio, per godere la bellezza del mare o la montagna, inevitabilmente le spese di viaggio sono necessarie.

In altre parole, non si può sperimentare la bontà, la verità e la bellezza senza pagare alcuni beni e servizi e, quindi, una dimensione importante del consumo è di soddisfare le esigenze dello spirito umano.

INSEGNARE L'ECONOMIA IN UNA PROSPETTIVA CARICA DI VALORI.

Di Edward O'Boyle

2. GUADAGNO ECONOMICO E COSTO OPPORTUNITA'

Ogni scambio che coinvolge agenti economici ben informati e liberi di agire comporta un guadagno per le parti coinvolte: quello che si ottiene in cambio è più apprezzato di quello a cui si rinuncia.

Come con l'economia tradizionale, l'economia personalista fa una distinzione tra valore di scambio e valore d'uso.

Il valore di scambio è ciò che è dato per il bene o servizio acquistato attraverso lo scambio.

Il valore d'uso è quello che si ottiene, è l'utilità del bene o servizio per persona che lo acquista.

Mentre il valore di scambio è determinato da condizioni di mercato nel momento e nel luogo dello scambio, il valore d'uso è determinato dal sistema di valori delle persone, uniche e distinte, coinvolte nello scambio.

Il valore di scambio è un elemento oggettivo di informazioni. Il valore d'uso, d'altro canto, è un'esperienza soggettiva umana.

Per ognuna delle persone coinvolte, il valore d'uso (quello che si ottiene) deve essere superiore al valore di scambio (quello a cui si rinuncia).

Ci sono delle differenze tra l'economia tradizionale e l'economia personalista per quanto riguarda il costo opportunità.

L'economia tradizionale lo definisce in termini di qualunque altra cosa il decisore non può fare o avere una volta che la sua decisione è stata presa (quantitativamente il costo opportunità è il valore della migliore alternativa tralasciata).

L'economia personalista lo definisce come il guadagno disponibile da qualsiasi altra cosa che avrebbe potuto essere acquisita con i soldi a portata di mano ma che alla fine è stata abbandonata.

Per esempio, il costo opportunità di acquistare le scarpe da 120 euro è il guadagno disponibile da qualunque altra cosa che potrebbe essere stata acquistata con quel denaro, ma abbandonato una volta che le scarpe sono state acquistate.

Se le scarpe soddisfano un bisogno, come le scarpe antinfortunistica richieste sul lavoro, il costo opportunità è zero perché niente altro lo farà.

Se, tuttavia, le scarpe soddisfano un desiderio, sono desiderate ma non necessarie, vi è un costo opportunità per l'acquisto di esse.

L'economia tradizionale non ammette circostanze in cui un costo opportunità è zero perché tutti i comportamenti dei consumatori sono interpretati in termini di soddisfazione dei bisogni: soddisfare questo bisogno significa non soddisfare l'altro desiderio. Bisogno non ha posizione nella teoria microeconomica tradizionale.

L'economia personalista discosta dall'economia tradizionale in due modi.

In primo luogo, l'economia personalista collega il costo opportunità alla logica del processo decisionale economico: ciò che si ottiene in cambio è più apprezzato di quello che è ceduto.

In secondo luogo, l'economia personalista introduce il bisogno nel comportamento degli agenti economici e la possibilità di costo opportunità pari a zero (riconosce la differenza tra necessità e desideri).

Tuttavia, senza un limite alla misura di guadagno e alle sue origini, alcune persone nel processo di scambio sono in grado di prendere più del dovuto, mentre altri sono lasciati con meno.

L'economia tradizionale 'spazza via' il problema dello sfruttamento e delle ritorsioni con la tesi della *mano invisibile*.

Il consumatore è rappresentato principalmente come un soggetto che acquista beni, soddisfa i propri desideri e massimizza l'utilità.

Affiancando all'individualismo il meccanismo della mano invisibile, la teoria tradizionale afferma che il benessere di ciascuno è meglio perseguito quando ogni individuo cerca il proprio interesse.

L'economia personalista respinge la mano invisibile; l'uomo appaga i propri desideri, soddisfa i propri bisogni, massimizza l'utilità tenendo conto dei bisogni delle altre persone; in virtù della sua dimensione sociale si preoccupa per il benessere del prossimo, il suo comportamento è influenzato dalla comunità di cui fa parte.

INSEGNARE L'ECONOMIA IN UNA PROSPETTIVA CARICA DI VALORI.

Di Edward O'Boyle

3. GIUSTIZIA ECONOMICA E GUADAGNO OTTENUTO

Limiti sulla quantità di guadagno sono necessarie per evitare che una parte tragga vantaggio da un'altra e per assicurare che lo scambio di mercato soddisfi tutti con equità ed efficacia.

Tali limiti derivano dai doveri che gli agenti economici hanno l'un l'altro nell'ambito dei principi di equivalenza, della giustizia distributiva e giustizia contributiva.

La teoria personalista afferma che nel sistema economico ci sono tre principi di giustizia relativi ad altrettanti tipi di relazioni: la relazione di una persona con un'altra persona, la relazione di una persona con maggiori responsabilità verso i propri sottoposti, e la relazione del singolo membro verso il gruppo cui appartiene.

Il *principio di equivalenza* esprime gli obblighi reciproci dei compratori e venditori nel mercato e di datori di lavoro e lavoratori nel lavoro. Entrambe le parti hanno la stessa doppia obbligazione: scambiare beni dello stesso valore e imporsi reciprocamente lo stesso onere.

Lo scambio di cose di pari valore significa che ciò che è scambiato ha uguale valore di scambio, non uguale valore d'uso.

Nel loro insieme valore d'uso e valore di scambio determinano un guadagno economico ogni volta che il valore d'uso è $>$ del valore di scambio.

La concorrenza riduce il controllo che ogni singolo acquirente o il venditore ha sul prezzo, mantiene il prezzo di mercato vicino ai costi di produzione, e consente un margine di profitto ragionevole, ma non un ingiusto profitto.

Il guadagno in queste circostanze può essere rappresentato come segue:

*guadagno è **giustificato** quando il valore d'uso $>$ valore di scambio **contenuto** dalla concorrenza.*

Un problema sorge, tuttavia, quando il mercato non impone tale limitazione, e gli agenti sono liberi di agire, più o meno, senza ritegno.

Quindi:

*guadagno è **giustificato** quando il valore d'uso $>$ valore di scambio **contenuto** dalla fedele adesione al principio di equivalenza in una situazione in cui la concorrenza da sola non fornisce la necessaria moderazione.*

Il secondo principio di giustizia economica è quello di *giustizia distributiva*.

Questo principio esprime gli obblighi di una persona con maggiori responsabilità verso i suoi sottoposti. Il dovere del superiore è di controllare che gli oneri e i benefici siano distribuiti tra le persone che gli sono sottoposte in modo uguale e proporzionale.

Questo non significa assoluta parità, perché probabilmente ci sono differenze significative tra i subordinati ed è del tutto opportuno tener conto di queste differenze.

La giustizia distributiva limita il guadagno disonesto perché il superiore assicura che ciò che si ottiene e ciò che è dato sono gli stessi per tutti in circostanze identiche o simili, quindi evita favoritismi o discriminazioni.

Il terzo principio di giustizia è la *giustizia contributiva*.

Questo principio esprime l'obbligazione del singolo verso il gruppo a cui appartiene, sia che il gruppo sia un'associazione privata o che sia pubblica. Afferma che fin tanto che il singolo ottiene dei vantaggi dal gruppo, egli ha l'obbligo di sostenere e appoggiare il gruppo.

Questa obbligazione sorge in quanto i gruppi sono necessari per lo sviluppo degli esseri umani.

Senza la volontà dell'individuo di contribuire, il gruppo non può sopravvivere e lo sviluppo umano si arresta. Il risultato di un lavoro compiuto in gruppo di solito è maggiore della somma dei singoli contributi presi separatamente. Esempi di violazione di questo principio sono lo spionaggio

industriale, la falsificazione dei prodotti, e l'insider trading, che è come giocare con un mazzo di carte truccate.

Quindi nell'ambito della teoria personalista sono rappresentati i principi di equivalenza, giustizia distributiva e giustizia contributiva come i limiti dell'interesse personale e malevolenza, ladrocinio e disunione, fattori inquinanti dell'ambiente sociale che nascono nell'ambiente di lavoro e nel mercato ogni volta che quei limiti non vengono rispettati.

INSEGNARE L'ECONOMIA IN UNA PROSPETTIVA CARICA DI VALORI. Di Edward O'Boyle

4. AZIONE UMANA E CAPITALE PERSONALISTA

Gli esseri umani agiscono su tre livelli distinti.

Al *primo livello*, che è associato alla libertà fisica, l'azione intrapresa porta naturalmente a un risultato specifico purché non esista alcun vincolo fisico in atto.

Al *secondo livello*, che è associato alla libertà di fare ciò che si vuole, l'azione è intrapresa per raggiungere un fine specifico. Devono esserci due condizioni: (1) il fine deve essere desiderato e (2) i mezzi impiegati devono essere sufficienti per raggiungere il fine desiderato.

Al *terzo livello*, che è associato all'autodeterminazione, il significato dell'azione deriva dal buono che essa produce nella persona che partecipa all'azione.

Finché un bambino agisce solo al primo o secondo livello, resta una persona *innocente*.

Una volta che inizia ad agire al terzo livello tale bambino diventa una *persona che agisce*.

Questo svolgimento, questa realizzazione della propria personalità, è un processo continuo che si svolge durante l'intero corso della vita.

Agente economico → L'*economia tradizionale* lo rappresenta come strumentalità, come un mezzo per un fine con un valore fondamentale che deriva dal contributo dato agli affari economici; di fatto rende la personalità dell'agente economico condizionata.

L'*economia personalista*, pur riconoscendo che i diversi agenti economici contribuiscono diversamente negli affari economici, insiste sul fatto che ogni essere umano è dotato di una dignità sacra che è indipendente e distinta dalla sua strumentalità, una dignità che non può essere negata, tolta, o resa subordinata al valore strumentale. La personalità del soggetto economico è incondizionata.

Capitale personalista si riferisce a un processo di sviluppo umano in cui vengono apprese certe buone abitudini o virtù (come giustizia, diligenza e affidabilità), praticate, e acquisite e con cui un essere umano diventa, in modo più completo, una persona umana.

Allo stesso modo, il capitale personalista può essere deprezzato e lo sviluppo umano può essere arrestato e addirittura invertito (capovolto) attraverso l'apprendimento, la pratica, e l'acquisizione di alcune cattive abitudini o vizi (come ingiustizia, incostanza e pigrizia) a causa dei quali un essere umano si deteriora come persona umana.

Negli affari economici la persona che agisce per definizione, è l'agente economico che accumula capitale personalista agendo virtuosamente e chi lo distrugge agendo brutalmente.

L' homo economicus funziona al secondo livello di azione con una sola meta: massimo vantaggio netto personale.

L' aggiunta di capitale umano a questa rappresentazione non cambia il modo di comportarsi dell'agente economico, come una macchina 'calcolatrice di utilità' che calcola freddamente ciò che deve essere ottenuto attraverso lo scambio e ciò che deve essere abbandonato, ed è prevedibile e sostanzialmente passiva, nel senso che l'emozione non svolge nessuna parte nel suo processo decisionale.

Il capitale umano, in altre parole, non cambia sostanzialmente l'agente economico. Il capitale personalista lo fa.

Il capitale personalista non è trasferibile come lo può essere il capitale fisico.

Il motivo è abbastanza semplice: il capitale fisico è una cosa che è del tutto distinta e separata dal suo proprietario e quindi può essere comprata e venduta.

Come con il capitale umano, il capitale personalista è incorporato in un essere umano, non può essere disgiunto da tale essere umano, e quindi non può essere comprato o venduto.

Il capitale personalista risiede anche nelle comunità di persone come esseri sociali, ma deve risiedere prima nelle persone come individui distinti.

Questi due aspetti del capitale personalista, incorporato nelle persone (la dimensione individuale) e che risiede in comunità di persone (la dimensione sociale), accomuna in un senso molto reale il rapporto tra capitale fisico e le infrastrutture pubbliche, nel senso che il capitale fisico è di proprietà di esseri individuali e le infrastrutture appartengono alla comunità.

In altre parole, non c'è capitale personalista nella sua dimensione sociale e nessuna infrastruttura pubblica se gli esseri umani agiscono rigorosamente come esseri individuali.

► Il capitale umano è l'insieme di conoscenze, competenze, abilità, emozioni, acquisite durante la vita da un individuo e finalizzate al raggiungimento di obiettivi sociali ed economici, singoli o collettivi.

La formazione e crescita del capitale umano avviene tramite i processi educativi di un individuo che interessano l'ambiente familiare, l'ambiente sociale, la scolarità e le esperienze di lavoro.