



DIPARTIMENTO DI IMPRESA E MANAGEMENT

Cattedra di Storia del Pensiero Economico

Adam Smith

Un Sistema Morale basato sulla Simpatia

RELATORE

Prof. Lorenzo Infantino

CANDIDATO

Lorenzo Rendace

Matr.203731

Anno Accademico 2018-2019

“Per quanto possa essere uno egoista, ci sono senza dubbio alcuni principi nella sua natura che lo fanno essere partecipe e interessato a ciò che fanno gli altri e rende la loro veridicità necessaria a lui, sebbene non derivi niente che il piacere di vedere gli altri felici”.

INDICE

Introduzione

1.Adam Smith, economista “morale”

1.1 Biografia

1.2 Teoria dei sentimenti morali

1.3 Il ruolo della Simpatia e il principio dello spettatore imparziale

1.4 Self love e Virtù morali

2.Smith e la società commerciale

2.1 La mano invisibile e l’Ordine sociale

2.2 La Ricchezza delle Nazioni

2.3 Adam Smith Problem

2.4 La Simpathy nelle relazioni industriali

2.5 Valori simpatetici nella teoria della domanda di Marris

3.L’innata socialità dell’uomo

3.1 Da Adam Smith a Rizzolatti.

3.2 Implicazioni della scoperta dei neuroni a specchio nelle dottrine politiche

3.3 Neuroeconomia e Neuromarketing

Bibliografia

Introduzione

L'obiettivo del mio lavoro consiste innanzitutto nell'espone la storia del termine "*Simphaty*" e del relativo concetto. In precedenza il fenomeno dell'immedesimazione era stato reso noto filosoficamente attraverso termini come *Simphaty* o *Einfuhlung*: il primo utilizzato in modo particolare da Hume e Smith nel corso del settecento, il secondo adottato in primo luogo da esponenti dell'estetica tedesca nella seconda metà dell'Ottocento. La tesi è strutturata in tre capitoli: il primo è incentrato sull'analisi biografica e della morale smithiana, mostrando i tratti di una filosofia che, partendo da Hutchinson (maestro di Smith all'università di Glasgow) e David Hume, si oppone al modello che vede nella natura umana solo sentimenti egoistici e individua nello Stato assoluto l'unica società in grado di garantire una condizione di equilibrio tra gli uomini. Le idee smithiane sulle quali maggiormente mi sono concentrato, sono quella della *simphaty*, dell'immaginazione, dello spettatore imparziale e delle virtù morali. Nel seguito della trattazione si è voluto, poi, confrontare la filosofia smithiana delle opere giovanili come la "Teoria dei Sentimenti Morali", in cui riscontriamo uno Smith che predilige un approccio di tipo sentimentalistico fondato sull'empatia dei rapporti tra tutti gli individui e su un ordine sociale di tipo inintenzionale in cui la cooperazione assume un ruolo di rilievo, con quella della "Ricchezza delle Nazioni", opera che ha riscontrato una moltitudine d'interpretazioni fallaci della morale smithiana, e di come, a causa di queste, si sia ristretta l'intera riflessione del filosofo scozzese al solo richiamo del self-interest, ponendo le basi di quello che sarà denominato "Adam Smith Problem". In questo secondo capitolo, ho confrontato anche i valori simpatetici che possono essere riscontrati nella "Teoria Marrisiana", esempio originale di ciò che vuol dire costruire una teoria della domanda fondata sul "contatto socio-economico", che presenta numerosi punti in comune con il concetto di empatia di Adam Smith. Nel terzo capitolo infine ho evidenziato come la scoperta dei neuroni specchio di Rizzolatti confermi, a distanza di tanti anni, l'intuizione di Adam Smith, che ravvisava nel meccanismo naturale di empatia (di cui non si conosceva ancora l'interna dinamica neurologica) l'origine dell'approvazione sociale dei comportamenti virtuosi e della corrispondente disapprovazione dei comportamenti "antisociali"; descrivendo con ciò il fondamento dell'ordine spontaneo.

ADAM SMITH, ECONOMISTA “MORALE”

Biografia

Adam Smith nasce nella piccola cittadina di Kirkcaldy, sulla costa orientale della Scozia, nel 1723. La data esatta non è nota; sappiamo solo che deve essere successiva alla morte del padre, avvenuta in gennaio, e antecedente di poche settimane al 5 giugno, che è il giorno del battesimo. Il giovane **Smith** trascorre un'infanzia tranquilla, allevato dalla madre Margaret con l'aiuto dei parenti fin quando nel 1737 si trasferisce a Glasgow per frequentare la locale università. Fra i suoi docenti il preferito è Francis Hutcheson (1694-1746), autore di un Sistema di filosofia morale pubblicato postumo nel 1755.

Hutcheson considera l'uomo come un animale essenzialmente sociale, tanto da rifiutare la separazione tra etica e politica; inoltre, è noto per aver coniato la famosa frase "la massima felicità del massimo numero", talvolta impropriamente attribuita al filosofo utilitarista Jeremy Bentham (1748-1832), il cui pensiero è in realtà assai lontano da quello degli esponenti dell'illuminismo scozzese.

All'epoca, quattordici anni non erano un'età insolita per iscriversi all'Università, che era in realtà un istituto di istruzione superiore. La caratteristica del sistema d'istruzione scozzese, a tutti i livelli, era che gli studenti pagavano corso per corso i docenti. La retribuzione complessiva di questi ultimi dipendeva quindi dal giudizio del pubblico sulla bontà del loro insegnamento: un sistema che lo stesso Smith sperimenterà da professore, e che dichiara di considerare nettamente preferibile a quello delle grandi università inglesi come Oxford, finanziate da fondi pubblici e da lasciti privati e dove i docenti, ricevendo un regolare stipendio, non erano incentivati a fare il loro mestiere con impegno. Proprio a Oxford, al Balliol College, **Smith** prosegue i suoi studi a partire dal 1740, con una borsa di studio (la Snell) che garantiva 40 sterline annuali per undici anni, come preparazione per una carriera ecclesiastica. Come accennato, **Smith** non trovò di suo gradimento la celebre università inglese, tradizionalista e autoritaria; ad esempio, il giovane Adam è punito per essere stato sorpreso a leggere il *Trattato della natura umana* (1739-40) di David Hume (1711-1776), considerato sostenitore di un vago teismo, che più tardi diventerà uno dei suoi migliori amici. Forse queste stesse letture lo inducono a respingere l'idea di una carriera ecclesiastica. Così, dopo sei anni difficili, nel 1746 Smith decide di tornare in Scozia, a Kirkcaldy, dove trascorre due anni studiando per suo conto e scrivendo alcuni saggi di argomento letterario e filosofico. Per tre anni, dal 1748 al 1751, Smith tiene conferenze pubbliche a Edimburgo, sulla retorica e sulla letteratura inglese, con discreto successo di pubblico e finanziario (un centinaio di persone pagano una ghinea l'anno ciascuno per ascoltare il giovane conferenziere, mentre gli sponsors, tra i quali Lord Kames, pagano le spese). Sulla scia della fama ottenuta con queste conferenze, nel 1751 Smith diviene professore all'università di Glasgow, dapprima di logica anche se le sue lezioni riguardano essenzialmente la retorica, come le conferenze di Edimburgo, e successivamente di filosofia morale.

Adam Smith è uno dei figli più illustri di una terra feconda di talenti nei vari rami della cultura e dell'umana attività.

Scozzesi sono, per non dire d'altri, i filosofi John Duns, francescano (m. 1308), iniziatore di una corrente rivale del tomismo; Davide Hume, Francis Hutcheson, Adam Ferguson e Thomas Reid, vissuti tutti nel '700, il poeta Robert Burns, fiorito egli pure nel XVIII secolo, lo scrittore e storico Thomas Carlyle e il narratore Robert Louis Stevenson, protagonisti dell'età vittoriana, James Barrie, autore di "Peter Pan", lo scienziato e inventore James Watt, l'imprenditore e pioniere del socialismo Robert Owen, l'esploratore e missionario David Livingstone, l'industriale Andrew Carnegie, il medico (scopritore della penicillina) Alexander Fleming. **Smith** vive l'esistenza tranquilla e intensa dell'intellettuale appassionato di letture e insieme dell'uomo che ha una competenza di prima mano in questioni tecniche, acquisita visitando stabilimenti industriali.

Il suo primo testo, "*Teoria dei sentimenti morali*" (1759), riprende dottrine familiari nella cultura del XVIII secolo. Questo scritto "è diretto a spiegare il funzionamento della vita morale con un principio semplice di armonia e di felicità.

Un essere grande, benevolo e onnisciente è determinato dalle sue proprie perfezioni a mantenere nell'universo in tutti i tempi la più grande quantità possibile di felicità. Questo essere ha posto nell'uomo una guida infallibile che lo guida al bene e alla felicità, e questa guida è la simpatia.

La simpatia è il dono di vedere noi stessi come gli altri ci vedono: è la capacità di essere spettatori imparziali di noi stessi e di approvare o disapprovare la nostra condotta a seconda che sentiamo che gli altri simpatizzano o non simpatizzano con essa".

Se la simpatia ha un rilievo primario tra i sentimenti morali, essa non è il solo impulso dell'agire umano. Il pensatore scozzese, nel testo sopra citato, classifica i moventi dell'agire come segue:

1 – l'egoismo 2 - il desiderio della libertà; 3 - il senso della proprietà; 4 - l'abitudine al lavoro; 5 - la tendenza a scambiare una cosa per l'altra; 6 - la simpatia o consenso sociale.

"Spinti da essi, gli uomini, che sono i migliori giudici dei propri interessi, agiscono in modo da realizzare il massimo di utilità collettiva"

Smith occupa anche e soprattutto "un posto eminente nella storia dell'economia politica, perché ha dato con la sua "Ricerca sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni" (1776) la prima esposizione scientifica di questa disciplina.

Nel rinnovamento culturale del '700 un posto non trascurabile ha il contributo a comprendere le leggi dell'economia. Tra i pensatori economisti ricordiamo gli italiani Antonio Genovesi, Ferdinando Galiani, Pietro Verri e i francesi François Quesnay e Jacques-Robert Turgot. Gli ultimi due, insieme con altri, formano la corrente dei fisiocratici.

Adam Smith rivoluzionò la concezione economica del 700.

Egli elaborò la prima teoria sul valore. Smith distingueva il valore in "d'uso" e "di scambio". Il valore d'uso è il risultato di una valutazione del singolo; mentre il valore di scambio, scaturito dal mercato, misura la capacità di un bene di essere scambiato sul mercato con altri beni o con la moneta. Smith sosteneva che il valore di ogni bene prodotto dipendeva dalla quantità e dalla qualità del lavoro, incorporata in esso (valore-lavoro

contenuto). Nel momento in cui avveniva lo scambio, però, ogni bene assumeva un valore diverso, in base alla domanda e all'offerta (valore-lavoro comandato).

Questi due valori potevano all'inizio non coincidere ma nel tempo tendevano a uguagliarsi, in conseguenza del principio di concorrenza. Esso dice che la concorrenza fa sì che in presenza di uno squilibrio tra domanda e offerta di un bene, il prezzo di mercato si modifichi al punto che alcuni operatori si rivolgano ad altri beni oppure siano stimolati ad acquistare o produrre una maggiore o una minore quantità di quel preciso bene. Tuttavia la teoria di Smith del valore-lavoro di può applicare soltanto a un sistema pre-capitalistico (o sistema mercantile semplice) nel quale ogni soggetto è un produttore indipendente, proprietario di tutti i fattori produttivi, cioè il lavoratore è proprietario del prodotto in quanto possiede tutto ciò che serve per la realizzazione della produzione; nel sistema capitalistico, invece, entrano in gioco altri due momenti: quello produttivo e quello distributivo, in base al quale il prodotto viene distribuito nelle tre categorie del salario-lavoratore, profitto-capitalista e rendita-proprietario fondiario. In questo modo i lavoratori percepiscono solo il salario di sopravvivenza, mentre i capitalisti percepiscono un guadagno maggiore che fa sì di ricostituire le scorte iniziali e di pagare i salari dei dipendenti. Da questo ne deriva che il valore-lavoro comandato risulta superiore al valore-lavoro contenuto. Smith elaborò, quindi, due teorie del valore: una applicabile sul sistema pre-capitalista, fondata sul lavoro; l'altra invece applicabile al sistema capitalista, fondata, invece, sul costo di produzione. Alla base delle teorie di Smith o meglio dell'attività economica `è il desiderio dell'uomo di guadagnare al fine di assicurarsi il benessere e la sicurezza; si delinea così, l'uomo economico.

THE
THEORY
OF
MORAL SENTIMENTS;
OR,
AN ESSAY TOWARDS AN ANALYSIS OF THE PRINCIPLES BY WHICH MEN NATURALLY
JUDGE CONCERNING THE CONDUCT AND CHARACTER, VIRTUE OF THEIR
NEIGHBOURS, AND AFTERWARDS OF THEMSELVES.
TO WHICH IS ADDED,
A DISSERTATION ON THE ORIGIN OF LANGUAGES.
BY
ADAM SMITH, LL.D., F.R.S.
NEW EDITION.
WITH A BIOGRAPHICAL AND CRITICAL MEMOIR OF THE AUTHOR,
BY DUGALD STEWART,
LONDON:
HENRY G. BOHN, YORK STREET, COVENT GARDEN.
1863.

Teoria dei Sentimenti Morali

Smith pubblicò la prima edizione di *Teoria dei sentimenti morali* nel 1759 e riscosse in poco tempo un discreto successo che portò alla sua traduzione in altre lingue. Durante il XIX secolo tuttavia il testo fu eclissato dal successo di *La ricchezza delle nazioni* (Lecaldano, 2016, p. 51). Il trattato fu scritto mentre egli era docente all'Università di Glasgow e questo influenzò sia lo stile di scrittura sia i contenuti. Utilizzò un linguaggio rivolto agli studenti con esempi e ripetizioni che favorivano la comprensione e la filosofia morale che si conciliavano con le credenze della Chiesa presbiteriana Scozzese cui l'Università di Glasgow era legata (Lecaldano, 2016, pp. 6-8). La *Teoria dei sentimenti morali* fu l'esito di un'indagine empirica volta a comprendere l'etica e il modo di agire degli individui seguendo un metodo scientifico; essa non fu quindi una semplice opera filosofica e astratta nata dall'immaginazione dell'autore (Gualerni, 2001, p. 135).

Durante la sua vita, Smith curò altre sei edizioni¹, l'ultima venne pubblicata nel 1790 poco prima della sua morte ed è proprio grazie a queste revisioni, talvolta anche significative, che oggi siamo a conoscenza del fatto che egli non rinnegò mai questo libro nonostante molti lo trovassero in contrapposizione con la sua seconda

opera “*La ricchezza delle nazioni*” (Lecaldano, 2016, pp. 38-39). Nel corso delle edizioni è possibile notare un affievolirsi dell’identificazione tra Dio e la Natura (Lecaldano, 2016, p. 42), probabilmente dovuto all’allontanamento di Smith dall’ambiente ecclesiastico dell’Università di Glasgow.

L’opera è strutturata in sette parti e ognuna di esse è suddivisa in sezioni e in capitoli. La prima parte tratta *L’appropriatezza dell’azione* in cui espone il tema molto conosciuto della simpatia.

La seconda s’intitola *Il merito e il demerito, ovvero gli oggetti di ricompensa e punizione* a cui segue *Il fondamento dei nostri giudizi sui nostri sentimenti e sulla nostra condotta e il senso del dovere*. Il quarto capitolo descrive *L’effetto dell’unità sul sentimento di approvazione*, mentre il quinto illustra *L’influenza della consuetudine e della moda sui sentimenti dell’approvazione e disapprovazione* morale. Infine gli ultimi due capitoli spiegano *Il carattere della virtù* e *I sistemi di filosofia morale*. La principale modifica fu apportata alla sesta parte del libro che nel 1790 era inedita, inoltre fece altre variazioni alla prima, terza e settima parte dell’opera. L’intento di queste modifiche per l’autore fu da un lato quello di eseguire alcune correzioni e dall’altro quello di apportare ulteriori elementi per chiarire meglio la dottrina che intendeva divulgare (Smith, 1790/2016, p. 77).

Il ruolo della Simpatia e il principio dello spettatore imparziale

Le tematiche principali affrontate da Smith all’interno della *Teoria dei sentimenti morali* mostrano un uomo dominato non tanto dalla ragione quanto più dai sentimenti e dalle passioni. Smith fa pertanto parte di una corrente di filosofi chiamati “sentimentalisti”, secondo cui la morale non è razionalistica ma fondata su un particolare sentimento. L’argomento più conosciuto della Teoria dei sentimenti morali riguarda la *sympathy*, trattato nella prima parte dell’opera, la quale si basa sul senso di partecipazione ai sentimenti del prossimo. Provata da tutti indiscriminatamente è pertanto considerata una caratteristica indispensabile della psicologia umana che porta ad essere compiaciuti della felicità altrui e a soffrire per la loro infelicità (Vivenza, 1984, p. 52), come si può evincere dal seguente riferimento:

“Per quanto egoista si possa ritenere l’uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe alle fortune altrui, e che rendono per lui necessaria l’altrui felicità, nonostante da essa egli non ottenga altro che il piacere di contemplarla.” (Smith, 1790/2016, p. 81)

La simpatia è alla base del principio di approvazione, pertanto l’azione di un individuo viene approvata o meno a seconda del grado di convenienza o adeguatezza. Tenendo presente le circostanze che hanno dato luogo all’evento e alla possibilità che ha l’interlocutore di immedesimarsi nella situazione (Vivenza, 1984, p. 52) ossia:

“La simpatia, perciò, non nasce tanto dalla vista della passione, quanto dalla vista della situazione che la suscita. Proviamo a volte, al posto di un altro, una passione della quale lui stesso sembra del tutto incapace, perché quando ci mettiamo nei suoi panni, quella passione sorge in noi dall’immaginazione, nonostante non sorga in lui dalla realtà.” (Smith, 1790/2016, p. 86).

Nell'elaborare la sua teoria morale Smith cercò di superare gli autori che lo avevano preceduto, in particolare Hutcheson e Hume, dei quali riprendeva l'approccio sentimentalistico, tuttavia, secondo Adam Smith, vi erano delle carenze nella spiegazione morale in termini di Simpatia fornita da Hume. La ricostruzione della vita morale degli uomini sviluppata nel "Trattato sulla Natura Umana" era parziale secondo il giovane scozzese di quel tempo. Si delineava nell'opera, solo una ricostruzione delle diverse passioni dando un giusto rilievo al ruolo della simpatia, ma nulla si diceva per connettere armonicamente questo sentimento con la tematica, in senso stretto, della morale. Anche la marginalità del ruolo riconosciuto alle nozioni di "dovere" o di "obbligazione" rappresentava una lacuna secondo Smith. La morale del Trattato della natura Umana era molto lontana da quella effettivamente praticata nella Scozia del tempo, dominata dagli scrupoli di coscienza, tendenze ascetiche e dall'apprezzamento del dovere e della prudenza.

Secondo Smith un filosofo sperimentale doveva rendere conto della moralità come effettivamente praticata, e non come aveva preceduto David Hume di una morale idoleggiata pensando alle società pagane di Atene e Roma, piuttosto che alla Edimburgo del diciottesimo secolo. Sul piano metodologico ed epistemologico, un'adeguata "teoria morale" doveva far valere fino in fondo un solo principio esplicativo: quello della SIMPATIA.

La grandezza di tale sistema era tale che finiva con il presentarsi come "scoperta di un'immensa catena delle verità più importanti". Smith presenta la simpatia come il solo principio in grado di svolgere questa funzione esplicativa. In Hume e nel suo "Trattato sulla natura umana", la simpatia si presentava come un principio neutro che permetteva la trasmissione di qualsiasi percezione: passioni, impressioni, credenze; nella Teoria dei Sentimenti Morali, invece, "la simpatia è un complesso processo immaginativo, non privo di uno suo contenuto emotivo". Adam Smith non esclude che il coinvolgimento simpatetico possa portarci ad avvertire anche sentimenti ed emozioni che sorgerebbero naturalmente nella situazione che abbiamo presente, ma che non sono effettivamente provati dalla persona con cui "simpatizziamo" (TMS, I.1.11-13), tuttavia il giudizio morale non è composto solo dal coinvolgimento emotivo, o simpatia, ma anche dall'intervento razionale. Questo ci porta alla seconda tematica affrontata da Smith nella sua opera: lo spettatore imparziale.

Un significativo sviluppo della teoria dei sentimenti simpatetici consiste nella sua estensione anche alla valutazione della propria condotta (Spettatore interno). Proprio l'accordo tra le nostre emozioni e quello di questo spettatore interno ci consente di rassicurarci che siamo nel giusto e di trasmetterci quel piacere peculiare della simpatia, in presenza di sentimenti condivisi. Al contrario il divenire consapevoli di un contrasto tra le nostre emozioni e quello dello spettatore imparziale genera tutti i sentimenti sgradevoli propri di chi erra moralmente.

Va rilevato che proprio non perdere di vista il piacere (o in caso contrario il dolore) che proviamo quando troviamo simpateticamente che uno spettatore imparziale condivide la nostra approvazione delle azioni altrui o delle nostre affezioni, permette di rendere conto della forza motivazionale della morale.

Smith suggerisce le strette connessioni tra il ruolo dello spettatore imparziale, specialmente nell'autovalutazione, e il suo ruolo, giocato da Dio o dall'Autore della natura. Un accostamento in senso teistico che Smith tenderà ad attenuare fino a eliminare, nella sesta edizione, il passo in cui era realizzato nel modo più impegnativo (TMS, II.3.12, cfr.infra, pp.220-221).

Smith aveva ricevuto subito dopo la pubblicazione della I edizione della "Teoria dei Sentimenti Morali", nei primi mesi del 1759, una lettera di Gilbert Elliot, in cui si metteva in luce il pericolo che l'appello all'approvazione di uno spettatore imparziale potesse portare a una sorta di conformistico privilegiamento di ciò che è approvato dall'opinione popolare. Smith risponde con una lunga lettera, il 10 ottobre 1759, che chiarisce come il sistema della simpatia con i sentimenti di un immaginario spettatore imparziale non corra i pericoli di conformismo denunciati da Elliot e sia in grado di salvaguardare il carattere del tutto individuale e libero dell'approvazione morale; infatti, simpatizzare con ciò che approverebbe un immaginario spettatore imparziale permetterebbe di cogliere la profonda differenza tra la ricerca del consenso o della lode dei nostri concittadini, motivata solo dalla vanità e la ricerca di essere degni di lode.

Simpatizzare con ciò che è degno di lode può portarci a ritenere appropriata o meritevole anche una condotta che non trova successo tra i nostri concittadini e può aiutarci ad agire anche controcorrente nella consapevolezza di essere in accordo con la coscienza. Ad esempio, distinguere tra il carattere proprio dell'egoista, preoccupato solo dalle scalfiture sul proprio dito e quello dell'altruista che si preoccupa invece della preservazione del mondo.

Lo spettatore imparziale assicura un giudizio privo di soggettività, garantendo la valutazione obiettiva perché disinteressata; costui non è una persona in carne ed ossa, come quella di Aristotele cui si ispira, bensì si tratta di un "essere artificiale" presente in ogni uomo: la coscienza; colei che in definitiva fornisce una valutazione morale alle nostre azioni (Vivenza, 1984, p. 57).

"[...] l'appello spetta [...] al tribunale delle loro coscienze, a quello dell'immaginato spettatore imparziale e ben informato, a quello dell'uomo interiore, il grande giudice e arbitro della loro condotta." (Smith, 1790/2016, p. 285)

Tale essere non potrà condividere un'azione che lede il prossimo per un personale beneficio, tuttavia ogni uomo, per natura, è il più adatto a prendersi cura di sé stesso (De Luise & Farinetti, 2010).

Questo concetto ci collega al terzo tema: "L'amore di sé stessi e il bisogno di approvazione". Nessun uomo, per paura di non essere approvato dagli altri, ammetterebbe che l'amore di sé, e quindi la propria felicità e il proprio benessere sono più importanti di quello altrui poiché egli è consapevole che per gli altri lui è solo uno come tanti e non è migliore rispetto a nessuno. Per questo motivo nella gara sopra citata egli corre il più velocemente possibile, rimane però centrale l'astensione dal fare uno sgambetto agli altri concorrenti (De Luise & Farinetti, 2010).

Self love e Virtù morali

“Nella gara per la ricchezza, gli onori e le promozioni, può correre più forte che può, tendere al massimo ogni nervo e ogni muscolo per superare i suoi avversari. Ma se dovesse fare uno sgambetto o atterrare uno di loro, l’indulgenza degli spettatori verrebbe del tutto meno”. (Smith, 1790/2016, p. 206)

L’ultimo argomento trattato riguarda le “virtù” le quali indicano un’indole propria del carattere migliore e lodevole. Nella settima parte sezione II, raggruppa le virtù in tre macro-gruppi:

1. **Appropriatezza:** si basa sul controllare e indirizzare le proprie affezioni in modo appropriato; è la capacità di controllare i propri sentimenti ed avere il dominio di sé;
2. **Prudenza:** consiste nel perseguire con giudizio il proprio interesse e la propria felicità;
3. **Benevolenza:** tratta le affezioni che mirano alla felicità altrui, in cui ci si interessa dei casi altrui senza fini egoistici (Smith, 1790/2016 p. 516).

Le prime due virtù possono essere ricollegate alle tre tematiche affrontate finora. Innanzitutto l’appropriatezza; è la virtù indispensabile per scatenare una reazione simpatetica poiché, se l’individuo che subisce un torto o vive un’esperienza gioiosa, esterna eccessivamente le proprie emozioni, lo spettatore non è in grado di creare un legame e quindi immedesimarsi nel protagonista (Vivenza, 1984, p. 56).

Secondo Smith perciò l’approvazione delle passioni è possibile solo se il protagonista è in grado di controllare e abbassare le proprie emozioni portandole al “giusto mezzo” aristotelico, ossia a un grado considerato, dallo spettatore, *just and proper* (Vivenza, 1984, p. 67).

La prudenza è definita da Smith come la virtù da cui dipendono l’agiatezza e la felicità della vita. Gli individui che hanno questa dote sono cauti, rispettosi e industriosi, prediligono un maggior benessere futuro rispetto ad un più modesto bene presente e questo atteggiamento gode della simpatia dello spettatore imparziale (Vivenza, 1984, pp. 62-63); ma la prudenza persegue la propria felicità e come tale può essere tradotta in amor di sé, o come lo chiama Smith, *Self-interest*. Questo termine è molto conosciuto nella teoria smithiana poiché ripreso anche in *La ricchezza delle nazioni* e sostiene che l’uomo è dotato di un istinto per la propria conservazione e la cura di sé stesso e attraverso le azioni che egli svolge contribuisce indirettamente al benessere comune.

Infine l’ultima virtù riguarda la benevolenza, la quale si distingue dalle altre due in quanto non ricopre un ruolo importante all’interno del pensiero economico di Smith. La sua presenza ha un valore prettamente nel campo morale, a meno che non si consideri benevolenza anche il frutto di accordi che portano vantaggi all’intera società.

All’interno della seconda parte, nella sezione II della *Teoria dei sentimenti morali*, Smith tratta la giustizia e la beneficenza anch’esse sotto forma di virtù.

La giustizia è l’osservazione delle norme che a differenza di tutte le altre virtù viene imposta con la forza perché nessun essere umano può essere costretto a fare del bene, tuttavia è importante impedirgli di fare del male. Aristotele sostiene che “la giustizia è la virtù per la quale ciascuno possiede i propri beni in conformità alla legge” e in seguito gli stoici la ripresero affermando che “il motivo principale che conduce a fondare uno

Stato è il desiderio di garantire la sicurezza della proprietà privata”. Tutto ciò spiega il motivo che portò Smith ad affermare che il compito della giustizia è quello di tutelare la proprietà (Vivenza, 1984, p. 61). In antitesi troviamo la beneficenza che deve essere: “sempre libera, non può essere esortata con la forza: la sua mera assenza non espone ad alcuna punizione perché la mera assenza di beneficenza non tende verso alcun male reale e positivo” (Smith, 1790/2016, p. 198)

SMITH E LA SOCIETÀ COMMERCIALE

La “Mano invisibile” e l’Ordine Sociale

Smith nel 1755 scrisse una lettera alla “Edinburgh Review”, nella quale riconosceva una connessione tra società e virtù pubbliche, già al centro delle riflessioni di Mandeville, Hutcheson, Hume. In quel tempo ci si chiedeva se il consolidarsi di una società commerciale e dei suoi valori peculiari era conciliabile con un comportamento virtuoso. Una formulazione diversa era quella di chi si chiedeva se queste trasformazioni sociali ed economiche non segnassero la fine delle virtù, ma piuttosto l’affermarsi di virtù pubbliche del tutto nuove rispetto a quelle caratteristiche delle società agricole del passato.

“Ma, se non vide, o se non prevede completamente la Rivoluzione industriale nella sua piena manifestazione capitalistica, Smith osservò con grande chiarezza le contraddizioni, l’obsolescenza e, soprattutto, l’angusto egoismo sociale del vecchio ordine. Se egli era un profeta del nuovo, ancor di più era un nemico del vecchio.”
(John Kenneth Galbraith) ¹

1. John Kenneth Galbraith Nobel Prize in Economics “The Affluent Society (1958),”

L’attenzione continua di Smith per tutti quegli equilibri che non possono essere spiegati come risultato di azioni consapevoli dei soggetti coinvolti, è testimoniata dall’uso ricorrente di questa metafora di una “mano invisibile”.

Nella TMS si ricorre a questo termine per sostenere che “i ricchi sono da essa spinti a realizzare una distribuzione dei beni necessari per la vita quasi identica a quella della divisione eguale che favorisce gli interessi della società” ².

Smith pose attenzione agli equilibri che si realizzano non-intenzionalmente in una situazione sociale, bisogna dire però subito aggiungere che nelle sue opere tale conclusione non è confinata alle situazioni cosiddette di mercato o di produzione dei beni economici. ³ L’ordine sociale si può realizzare o attraverso una via prescrittiva, o tramite “cooperazione volontaria”. Quest’ultima è il nucleo di ciò che rappresentano le società aperte e del liberalismo.

La mano invisibile è un’applicazione delle conseguenze inintenzionali. Dobbiamo scomporre l’azione umana in due parti: 1. ciò che facciamo per il raggiungimento del nostro progetto; 2. ciò che dobbiamo fare per gli altri per ottenere la loro cooperazione. ⁴

2. “Theory of Moral Sentiments” Adam Smith (IV.I.10)

3. “Teoria dei sentimenti morali” introduzione e note di Eugenio Lecaldano (pag 47)

4- Lorenzo Infantino – “l’ordine senza piano” - casa editrice Armando”

La mano invisibile consiste nel fatto che noi, poiché dobbiamo fare qualcosa per gli altri (dobbiamo fornire loro dei mezzi) per il raggiungimento del nostro progetto, favoriamo indirettamente il raggiungimento dei fini altrui. “

La Ricchezza delle Nazioni

Come visto all'interno della biografia di Smith, egli pubblicò la sua seconda opera nel 1776, la quale riscosse in poco tempo un grande successo che portò alla sua traduzione in molteplici lingue. Tuttavia nonostante il grande successo, quando Smith morì, l'Inghilterra non diede molto spazio alla sua commemorazione. La causa può essere ritrovata nelle controversie delle sue idee, che vennero considerate sovversive. In Francia invece la sua morte fu considerata una grande perdita per il panorama intellettuale, in quanto Smith contribuì ispirando i principi della rivoluzione francese nonché il politico e futuro imperatore francese, Napoleone Bonaparte (Rothschild, 2003, pp. 81-83).

Il trattato è strutturato in cinque libri; suddivisi in capitoli, talvolta scomposti in parti. Il primo libro si occupa di individuare le *Cause che migliorano la capacità produttiva del lavoro e l'ordine secondo il quale il suo prodotto si distribuisce naturalmente tra le diverse classi sociali*. Per farlo affronta i temi della divisione del lavoro, dei prezzi e dei salari. Il secondo libro intitolato *Natura, accumulazione e impiego del capitale*, tratta della fonte del capitale, di come si accumula gradualmente e delle diverse quantità e tipologie di lavoro che è possibile offrire. I temi affrontati sono quindi: la divisione del capitale, la moneta, il lavoro produttivo e improduttivo e il capitale prestato con interessi. Il terzo libro, *Il diverso progetto della ricchezza nelle diverse nazioni*, affronta le circostanze che condussero l'Europa a incoraggiare l'industria nelle zone urbane e scoraggiare le attività rurali come l'agricoltura. Il quarto libro dedicato ai *Sistemi di economia politica*, espone le teorie che hanno fatto nascere le politiche pubbliche che hanno influito sul comportamento degli individui e dei sovrani, in diversi momenti storici e in differenti nazioni. Infine il quinto e ultimo libro, dal titolo *Le entrate del sovrano e della repubblica*, affronta il tema dell'imposizione e quindi quali sono le spese pubbliche che necessitano il contributo della popolazione (difesa, giustizia, opere e istituzioni pubbliche) e in che modi essa deve contribuire, per concludere con: quali sono le cause che hanno spinto i governi a contrarre dei debiti pubblici (Smith, 1776/1987, pp. 73-76).

La ricchezza delle nazioni è quindi un'opera che espone una vastità di argomenti economici, definiti da J.B. Say (1767-1832) un “gran caos di idee giuste”, che tratta temi come le dogane, il commercio, le tasse, le sovvenzioni, i contrabbandi, la cartamoneta, ecc. attraverso esempi e digressioni storiche e piccoli fatti (Rothschild, 2003, p. 10).

I temi più rilevanti riguardano: la divisione del lavoro e la specializzazione, gli scambi all'interno del mercato con un accenno alla teoria del valore, la suddivisione della società in classi sociali e le relative tre fonti di reddito (salari, profitti e rendite) e gli effetti dell'accumulazione del capitale, il ruolo dello Stato, la mano invisibile e il *self-interest*.

Il primo argomento trattato nell'opera di Smith è la divisione del lavoro e la conseguente specializzazione dei lavoratori. Il concetto di divisione del lavoro nasce da Platone che però l'aveva considerata esclusivamente come suddivisione della società in vari mestieri, mentre Smith fu il primo ad applicarla all'interno di un'attività lavorativa (Vivenza, 1984, p. 184). La divisione del lavoro secondo Smith è la conseguenza diretta della propensione dell'uomo al baratto (De Luise & Farinetti, 2010). L'opinione dell'economista scozzese è che, tramite l'attribuzione a ciascun lavoratore di piccole attività ripetitive, è possibile:

incrementare la produttività poiché si sviluppava una maggiore abilità e destrezza nell'esecuzione di un singolo compito;

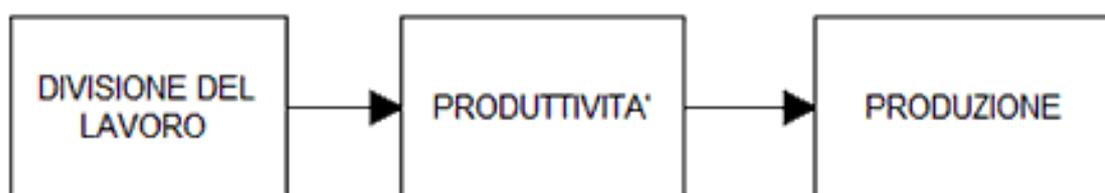
evitare la perdita di tempo necessaria a passare da un'attività all'altra;

creare piccole operazioni favorendo la realizzazione di macchine per aiutare e velocizzare il lavoro.

Tutti questi fattori portano logicamente all'incremento della produttività e di conseguenza l'accrescimento della ricchezza (Baranzini, Marangoni, & Solari, 2008, p. 365). L'esempio più celebre del vantaggio che la divisione del lavoro comporta è quello della fabbrica di spilli riportato qui di seguito:

“Un operaio non addestrato in questa attività, né abituato all'uso delle sue macchine, potrebbe forse a malapena impegnandosi al massimo, fare uno spillo al giorno, e certamente non potrebbe farne venti. Ma nel modo in cui ora viene svolta, [...] un uomo svolge il filo metallico, un altro lo drizza, un terzo lo taglia, un quarto lo appuntisce, un quinto lo arrota nella parte destinata alla capocchia; per fare la capocchia occorrono due o tre distinte operazioni; il montarla è un lavoro particolare e il lucidare gli spilli è un altro, mentre mestiere a sé è persino quello di incrinarli.” (Smith, 1776/1987, pp. 80- 81)

La teoria della divisione del lavoro di Adam Smith



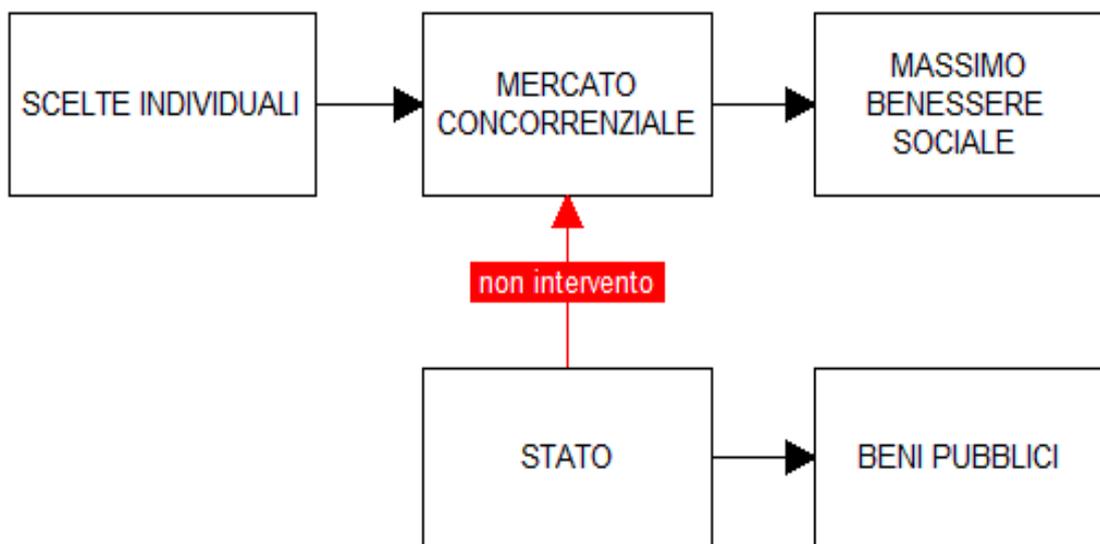
www.okpedia.it

Gli effetti della divisione del lavoro sono affrontati sia nel primo sia nel quinto libro: il primo, illustra gli effetti positivi enumerati in precedenza e messi in luce anche dall'esempio; mentre il quinto tratta i possibili effetti negativi che la specializzazione può creare ovvero, l'alienazione del lavoratore causata da azioni troppo ripetitive e la perdita dell'ingegno umano poiché non più confrontato con problematiche da risolvere (Vivenza, 1984, p. 179). Tuttavia il rimedio a tale problema risiede, secondo Smith, nell'offrire un'istruzione pubblica di base a tutti i cittadini (Rothschild, 2003, p. 24). Lo Stato dovrebbe quindi incoraggiare o insistere sulla

generale acquisizione delle nozioni di lettura, scrittura e aritmetica, istituendo delle scuole parrocchiali (Smith, 1776/1987, p. 952).

Il secondo argomento, gli scambi all'interno del mercato, si lega alla divisione del lavoro poiché solo attraverso gli scambi un individuo potrà procurarsi tutto ciò che necessita per condurre la propria vita. L'operaio della fabbrica di spilli non dedicherebbe mai tutto il giorno alla loro produzione se non sapesse di potersi procurare del cibo attraverso il mercato. Inoltre per permettere una maggiore suddivisione del lavoro è necessario avere dei mercati sufficientemente grandi. Ad esempio in un piccolo paese il fabbro deve occuparsi di tutti i mestieri legati al ferro, mentre in una grande città ogni fabbro può specializzarsi in un ambito del suo mestiere come le serrature o le sculture (Butler, 2015).

Considerando quanto appena detto, secondo Smith, il mercato non deve incontrare ostacoli sotto forma di diritti doganali e monopoli i quali interferiscono con il commercio. La libertà di scambio all'interno della nazione dovrebbe essere promossa di pari passo con la libertà di scambio con l'estero senza praticare più politiche mercantilistiche, le quali ostacolano sia la crescita del sistema economico sia il soddisfacimento dei bisogni e quindi rallentano lo sviluppo del benessere. Difatti secondo Smith l'economia è molto più efficiente se viene gestita dai privati (Mirante & Baranzini, 2013, pp. 108-109). Per giustificare il limitato intervento dello Stato, e quindi sostenere il libero mercato, l'autore adduce al fatto che questo è il modo migliore per evitare di ritrovarsi in situazioni di scarsità che potrebbero causare carestie e fame (Rothschild, 2003, p. 115).



WWW.OKPEDIA.IT

Smith approfondisce il legame tra il mercato e il prezzo-valore dei beni. Infatti, all'interno del mercato, i beni sono scambiati a un determinato prezzo che va a stabilirsi sulla base della "legge della domanda". Smith però dà più di una definizione di valore: il "valore di scambio" e il "valore d'uso". Il primo corrisponde al costo del lavoro necessario alla produzione del bene sin dalle prime fasi di produzione dei macchinari necessari a creare il bene, passando per le materie prime che lo compongono ed infine la manodopera degli operai che lo

realizzano (Balestrino & Chiappero Martinetti, 2012, pp. 44-45). Il secondo corrisponde al valore che l'oggetto ha per chi lo utilizza. Per meglio chiarire il concetto si propone l'esempio dei diamanti e dell'acqua:

“Nulla è più utile dell'acqua; ma con essa non si potrà acquistare quasi nulla e difficilmente si potrà ottenere qualcosa in cambio di essa. Un diamante, al contrario, non ha quasi nessun valore d'uso: ma con esso si può spesso ottenere in cambio una grandissima quantità di altri beni.” (Smith, 1776/1987, p. 109)

L'esempio appena citato ha fatto nascere il “paradosso del valore” e non chiarisce esaurientemente di cosa si componga il valore delle merci. Occorrerà aspettare Ricardo per avere una teoria del valore esauriente nel pensiero dei classici (Balestrino & Chiappero Martinetti, 2012, p. 44).

Il quarto tema illustra la suddivisione della popolazione che secondo Smith può essere distinta in tre classi:

1. La prima classe: è quella dei lavoratori produttivi, cioè gli operai che lavorano in cambio di un salario generando un sovrappiù che viene distribuito alle altre classi;
2. La seconda classe: è quella dei proprietari fondiari che ricevono dai lavoratori una rendita per l'utilizzo del fondo;
3. La terza classe considera gli imprenditori, ovvero coloro che mettono a disposizione i capitali e ricevono in cambio il profitto (o prodotto netto) che sarà accumulato ed in seguito verrà utilizzato per effettuare nuovi investimenti.

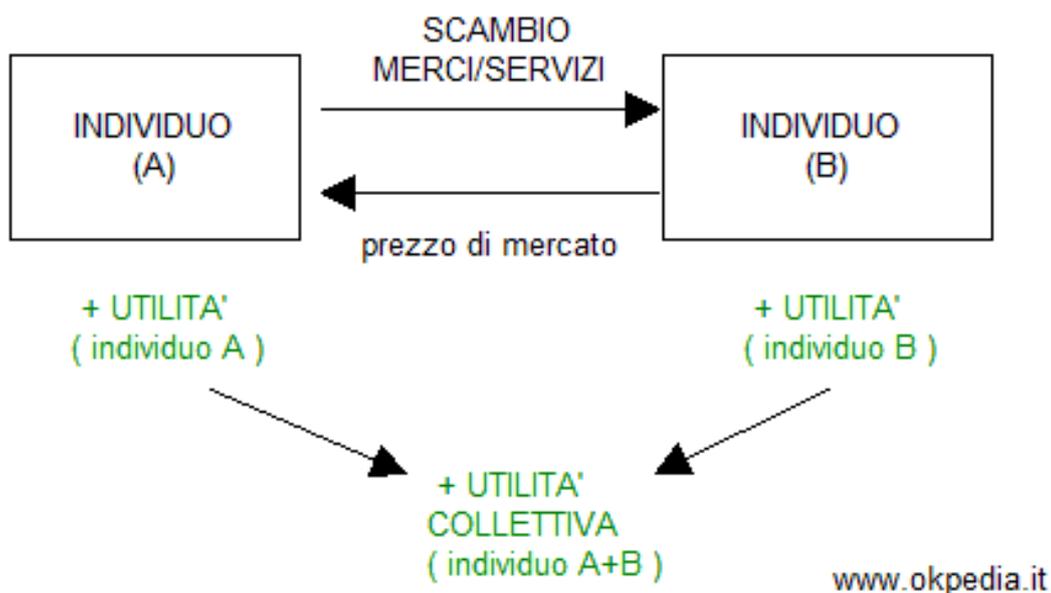
Esiste inoltre quella che può essere considerata una quarta categoria costituita dai lavoratori improduttivi considerati come “consumatori puri”, essi si occupano di fornire dei servizi, come medici, avvocati, ecc. (Baranzini, Marangoni, & Solari, 2008, pp. 365-266).

Il prodotto nazionale totale può crescere solamente mediante la crescita del numero dei lavoratori produttivi o l'aumento della produttività, che avviene mediante l'acquisto di nuovi macchinari e perciò attraverso l'accumulazione e l'investimento di capitale. Questo processo è solitamente messo in atto dalla terza classe. Gli imprenditori perseguendo il personale interesse di arricchirsi mettono a disposizione i propri averi che permettono la produzione e creano occupazione portando al benessere dell'intera società. Il passaggio che si vuole riproporre espone la suddivisione nelle tre categorie e le lega alla creazione del prezzo delle merci: “In questo stato di cose l'intero prodotto del lavoro non sempre appartiene al lavoratore. Egli deve in molti casi dividerlo col proprietario del capitale che gli dà impiego. Né la quantità di lavoro comunemente impiegata nell'acquistare o produrre una merce è la sola circostanza che possa regolare la quantità di beni che esso può comunemente acquistare, avere a disposizione o ottenere in cambio. È evidente che una quantità addizionale deve essere attribuita ai profitti del capitale che ha anticipato i salari e fornito i materiali per quel lavoro. Non appena la terra di un paese diventa tutta proprietà privata, i proprietari, come tutti gli altri uomini amano raccogliere dove non hanno seminato, e domandano una rendita anche per il suo prodotto naturale. Il legno della foresta, le erbe del campo e tutti i frutti naturali della terra che, quando essa era in comune, costavano al lavoratore soltanto la fatica di raccogliarli vengono ad avere anche per lui un prezzo addizionale. Egli deve allora pagare il permesso di raccogliarli e deve dare al proprietario una parte di ciò che il suo lavoro raccoglie

o produce. Questa parte, o, ciò che è lo stesso, il prezzo di questa parte costituisce la rendita della terra, che a sua volta costituisce una terza parte componente del prezzo della maggior parte delle merci.” (Smith, 1776/1987, pp. 134-135)

Il ruolo dello Stato è un tema molto dibattuto sul quale esistono differenti teorie. Secondo diversi manuali di economia politica, esso deve essere assente e non deve interferire con il mercato, ciò significa che deve garantire la libertà economica, politica e di scambio (assenza di monopoli e dogane). Le uniche attività che lo Stato deve svolgere sono la difesa del territorio e l'amministrazione della giustizia (Balestrino & Chiappero Martinetti, 2012, p. 45). Quest'ultima deve garantire l'adempimento dei contratti, tutelare la proprietà intellettuale (brevetti) e la proprietà privata lecitamente guadagnata. Tuttavia altri libri di economia politica mostrano uno Stato più presente che si deve occupare di garantire l'educazione, tutelare i più poveri, costruire e mantenere le infrastrutture di carattere pubblico (ad es. strade e scuole), stimolare la concorrenza, regolamentare le attività bancarie fissando dei tassi massimi d'interesse ed infine strutturare un sistema fiscale equo. Da questo lungo elenco di doveri dello Stato si evince chiaramente che la rappresentazione classica di Adam Smith come padre del liberalismo economico è assai ridotta (Mirante & Baranzini, 2013, pp. 103-109). Sostanzialmente “Smith ha sempre sostenuto i vantaggi che nascono dalla mano invisibile, ma allo stesso tempo ha sempre affermato la necessità della mano visibile dello Stato che contrasta gli effetti negativi della troppa passione umana [...]” (Mirante & Baranzini, 2013, p. 110).

La “Mano invisibile” nasce dal concetto di libertà economica (Mirante & Baranzini, 2013, p. 103) e di “ordine naturale” ripresi dai fisiocrati. Smith ha adattato e denominato mano invisibile una forza che spinge il mercato verso il raggiungimento di un equilibrio (Balestrino & Chiappero Martinetti, 2012, p. 44).

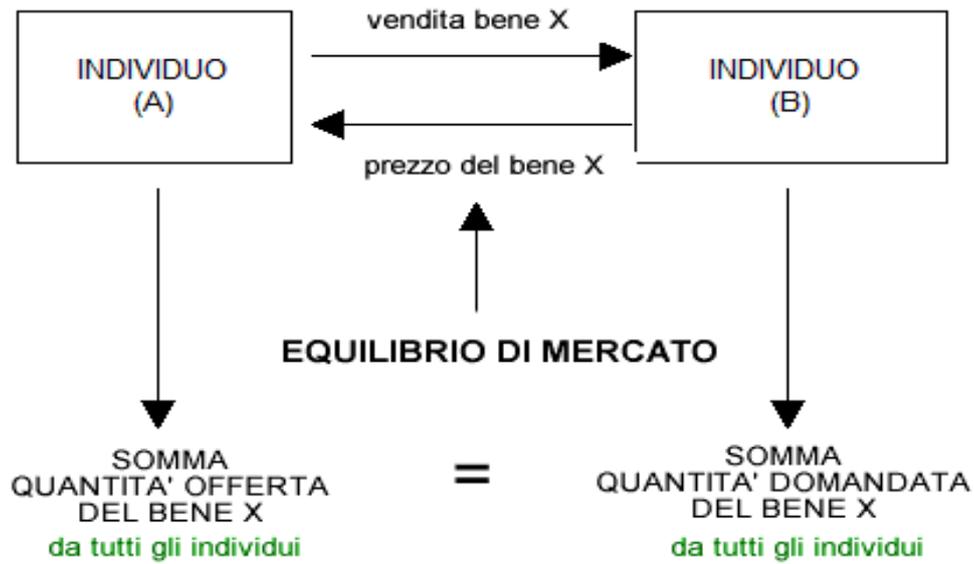


Il tema per Smith non è senza dubbio un elemento centrale e a parere di Emma Rothschild si tratta di una battuta di spirito, mentre per gli economisti del XX secolo esso è considerato “il contributo più importante del pensiero economico alla comprensione della società” oppure “una delle più grandi idee e tra le più influenti” (Rothschild, 2003, p. 177). Tuttavia in *La ricchezza delle nazioni* è presente un unico passaggio esplicito, all’interno del quarto libro in cui tratta il commercio estero:

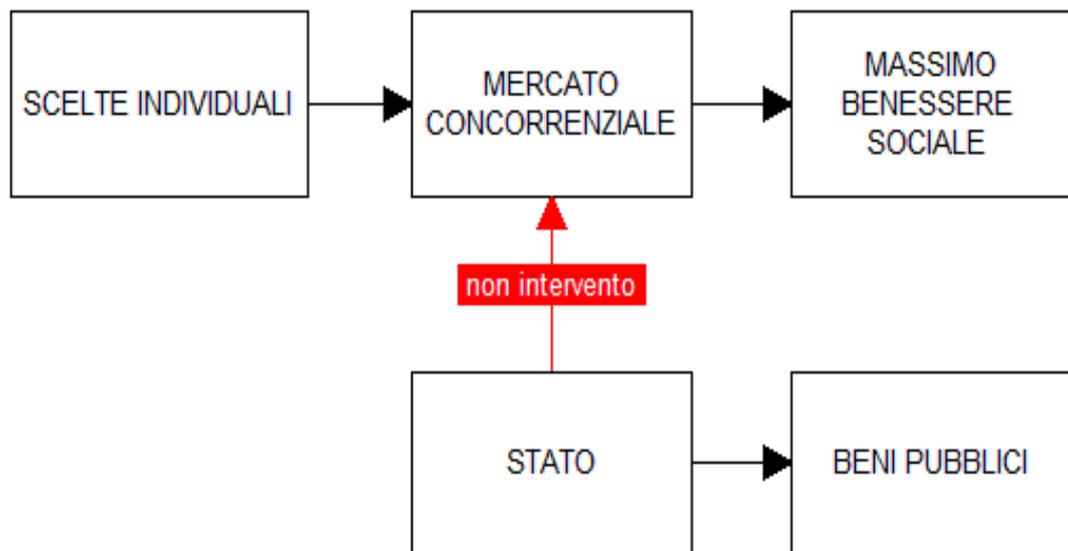
“Preferendo sostenere l’industria interna anziché l’industria straniera, egli mira soltanto alla sua sicurezza; e dirigendo quell’industria in modo tale che il suo prodotto possa avere il massimo valore egli mira soltanto al proprio guadagno e in questo, come in molti altri casi, egli è condotto da una mano invisibile a promuovere un fine che non entrava nelle sue intenzioni” (Smith, 1776/1987, p. 584)

Nella sua avversione alle restrizioni sul commercio e sui monopoli sostiene che se non ci fossero limitazioni sulle importazioni il mercante sarebbe indotto a sostenere l’industria domestica nell’interesse della sua stessa sicurezza. In questo modo egli diventerebbe promotore degli interessi della società (Rothschild, 2003, p. 178). Nella citazione sovrastante si può individuare anche il ruolo del *self-interest*, il terzo ed ultimo tema. Smith, basandosi sulla teoria di Mandeville, sostiene che l’egoismo innato in ogni individuo permette il conseguimento del benessere collettivo (Mirante, 2010, pp. 126-127). L’economista si è trovato in assoluto accordo con quanto asserito da Epitteto, il quale sosteneva che la natura ha dotato l’uomo di un istinto alla conservazione e alla cura di sé stesso. Questa naturale tendenza a perseguire il proprio interesse non genera alcun danno per la società, bensì, aggiunse Smith che l’amore di sé si accorda col bene comune (Vivenza, 1984, pp. 67-70). Quando si tratta il tema del *self-interest* non si può non citare il beneficio reciproco che genera lo scambio attraverso l’esempio del macellaio proposto qui di seguito:

“Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro desinare, ma dalla considerazione del loro interesse personale. Non ci rivolgiamo alla loro umanità ma al loro egoismo, e parliamo dei loro vantaggi e mai delle nostre necessità.”(Smith, 1776/1987, p. 92)



www.okpedia.it



WWW.OKPEDIA.IT

Adam Smith Problem



Gli equivoci sorti dall'interpretazione del pensiero di Adam Smith sono un elemento importante per la sua comprensione.

Innanzitutto bisogna ricordare che Smith scrisse in un'epoca in cui interesse personale, concorrenza, mercato, istituzioni, corporazioni e Stato erano riferiti ad un contesto politico e sociale molto diverso da quello odierno e pertanto avevano caratteristiche e significati differenti da quelli che oggi imputiamo loro (Rothschild, 2003, p. 39). Ma già nel 1796 si aprì un dibattito tra due parlamentari inglesi che sostennero opinioni contrastanti sebbene entrambi citassero l'economista e filosofo scozzese quale fonte del proprio giudizio. Il primo, Whitbread, sostenne una regolamentazione in materia di salari per imporre un salario minimo, mentre il secondo, Pitt, non concordando con egli, sostenne la rimozione delle restrizioni sulla libera circolazione dei lavoratori. Entrambi fecero riferimento a nozioni contenute all'interno di *La ricchezza delle nazioni*, eppure rappresentavano posizioni diametralmente opposte. Fu questa la prima occasione in cui si crearono due visioni di Smith: lo "Smith di Whitbread", con il suo diritto al prodotto del lavoro, e lo Smith economista, quasi-francese, quasi-ateo, quasi-rivoluzionario che convogliò nella semplice idea della libertà economica (Rothschild, 2003, pp. 92-93).

Alla fine del XVIII secolo, il confine tra economia e politica era labile e l'interesse degli individui presi in considerazione mutava dalla ricerca di fonti di arricchimento, alla ricerca di giustizia. Finché, all'inizio del XIX secolo l'economia politica venne definita come "la scienza che considera l'uomo esclusivamente come un essere che desidera possedere ricchezze", escludendo completamente qualsiasi altra passione o motivazione umana (Rothschild, 2003, pp. 67-68).

Secondo Say fu, a partire da Adam Smith che l'economia politica definita come "la scienza che si occupa della ricchezza" si distinse dal pensiero politico vero e proprio. (Rothschild, 2003, p. 11).

Con il passare del tempo la visione di Smith come filosofo della morale diventò secondaria e si cominciò a considerarlo quasi esclusivamente come padre dell'economia politica moderna, spostando l'attenzione dalla *Teoria dei sentimenti morali* a *La ricchezza delle nazioni*. La sua figura si affermò in tutto il mondo come il primo esponente dell'economia classica e pieno sostenitore del liberalismo, del *laissez-faire*, dell'economia di mercato, contrario all'intervento dello Stato. La prima opera, per tutto il XIX secolo e parte del XX secolo, venne accantonata e per molti economisti essa trattava una "concezione irrealistica della condotta umana che era andato abbandonando nell'arco successivo della sua biografia intellettuale" (Lecaldano, 2016, p. 51).

Nacque così "The Adam Smith Problem", cioè la visione di un Adam Smith "schizofrenico" combattuto tra morale ed economia, che da una parte aveva una concezione altruistica dell'individuo e dall'altra trattava il self-interest e l'egoismo. Tuttavia le revisioni effettuate negli anni, soprattutto nell'edizione del 1790, sono la prova di come Smith anche dopo la pubblicazione di *La ricchezza delle nazioni* non credesse nell'aridità dei rapporti umani, ridotti unicamente a degli scambi economici che perseguono interessi personali. Solo coloro che non hanno letto la *Teoria dei sentimenti morali* o non hanno considerato le modifiche apportate nell'ultima edizione possono aver fatto nascere il concetto di "Adam Smith problem" (Lecaldano, 2016, p. 40).

Alla fine del XX secolo, soprattutto grazie all'intervento di Amartya Sen la *Teoria dei sentimenti morali* acquistò nuova importanza per l'interpretazione del pensiero smithiano. Egli sostenne che la visione della condotta umana espressa da Smith nella prima opera andasse considerata congiuntamente a ciò che guida gli individui nella morale, nel diritto, nella politica e nell'amministrazione degli affari pubblici (Lecaldano, 2016, pp. 52-53).

Due esemplificazioni a sostegno del pensiero di Sen sono presenti nel suo libro "On Ethics and Economics" riportate di seguito:

"Un altro fattore che diede adito ai fraintendimenti del pensiero di Smith, oltre a quello fin qui spiegato, riguarda la retorica utilizzata la quale fu fortemente influenzata dalla letteratura classica che studiò a Oxford. Venne infatti data scarsa attenzione al fatto che l'autore utilizzasse un vocabolario differente rispetto a coloro che lo precedettero. Ciò portò i commentatori delle opere a dare accezioni errate a dei termini da lui correntemente utilizzati" (Gualerni, 2001, p. 124).

"Il fatto che Smith abbia notato che commerci reciprocamente vantaggiosi sono una cosa molto comune, non indica affatto che egli pensasse che il solo amore per sé stessi, o anche per la prudenza in senso lato, potrebbero essere adeguati per una buona società. In realtà, egli affermava esattamente l'opposto." (Sen, 2015, p. 32)

"Smith non era contrario alle leggi sull'assistenza ai poveri, benché le criticasse per la durezza e la natura controproduttiva di alcune regole restrittive riguardanti i beneficiari" (Sen, 2015, p.35)

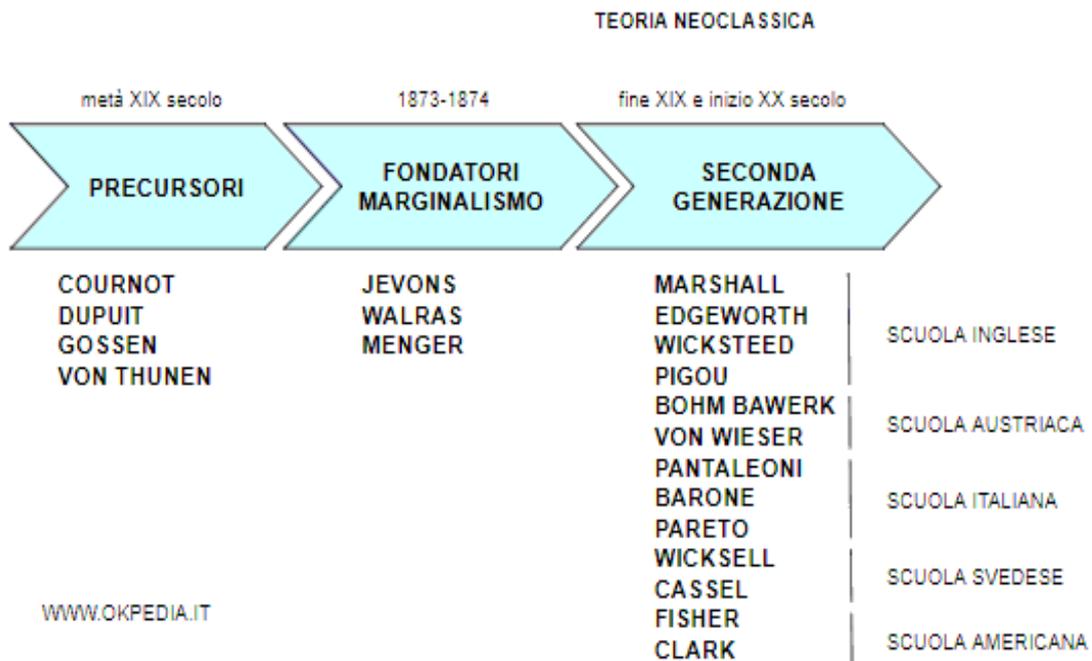
Amartya Sen (1933 -) è attualmente professore di economia e filosofia presso la Harvard University. Ha dato importanti contributi in vari settori, come l'economia del benessere, la teoria delle scelte sociali, le tecniche di misurazione economica del reddito nazionale reale, la povertà, l'ineguaglianza, la disoccupazione. Per i suoi studi, nel 1998 gli è stato conferito il premio Nobel per l'economia.

La Ricchezza delle nazioni divenne famosa per l'affermazione secondo la quale il perseguimento dell'interesse personale renderebbe possibile la ricchezza di una nazione attraverso il noto meccanismo della mano invisibile. Come recita il celebre passo citato nei libri di testo di economia: «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 loro interesse.» Noi non ci rivolgiamo alla loro umanità ma al loro egoismo [ingl. self-love] e con loro non parliamo mai delle nostre necessità, ma dei loro vantaggi. Adam Smith Problem (il Problema di Adam Smith) venne sollevato dagli economisti della Scuola Tedesca (Hildebrand, Knies, Brentano), i quali denunciarono la presenza di una contraddizione di fondo tra l'etica che Smith espone nel saggio di filosofia morale e quella economica. Nella Teoria dei sentimenti morali Smith affermerebbe che le azioni umane sono motivate principalmente da altruismo, mentre nella Ricchezza delle nazioni egli sosterebbe che gli individui agiscono essenzialmente nel perseguimento del proprio interesse personale.

Il problema dei due volti di Smith accende tutt'oggi i dibattiti tra gli storici del pensiero economico, tra coloro i quali continuano a denunciare l'esistenza di una contraddizione tra le due opere e coloro i quali, invece, rilevano una coerenza di fondo, ritenendo la prima presupposto etico-filosofico della seconda. Per questi ultimi all'origine del Problema vi sarebbe la propensione della cultura tedesca del XIX secolo per una politica economica nazionalista, fortemente avversa al laissez-faire britannico, di cui Adam Smith era divenuto il più accreditato difensore.

Per i sostenitori di Smith, la Scuola Tedesca dell'economia associa l'empatia all'altruismo o alla benevolenza, mentre una più attenta lettura dei testi di Smith mostra che nella sua visione l'empatia non è un sentimento ma quel meccanismo psicologico grazie al quale individui con esigenze differenti riescono a coordinarsi tra loro traendone mutuo beneficio.

Empatia e interesse personale, dunque, sono presenti tanto nella sfera sociale quanto nella sfera economica: l'agire umano è governato dall'interesse personale che, opportunamente regolato attraverso il meccanismo dell'empatia, produce un risultato vantaggioso sia per l'individuo sia per la società. L'economia tradizionale ha posto l'interesse personale di Smith a movente principale degli agenti economici. I più recenti esperimenti nel campo della neuro-economia hanno verificato empiricamente quanto da questi sostenuto circa l'empatia. Avvalendosi di risonanze magnetiche in grado di rilevare quali aree del cervello si attivano nel momento in cui un essere umano prende una decisione economica, i ricercatori (Canessa et al. 2009) hanno rilevato che, nel cervello di una persona che osserva il rimorso di un'altra per la perdita di una somma di denaro, si attivano le medesime aree cerebrali deputate a gestire quella stessa emozione per effetto dei cosiddetti neuroni-specchio; vale a dire «il tuo rimorso diventa il mio rimorso». (Rizzolatti e Sinigaglia 2006).



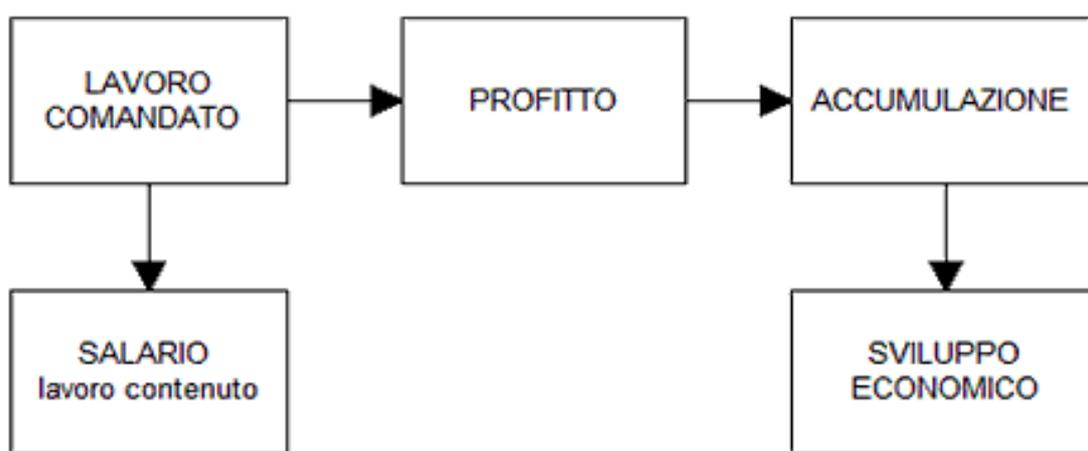
La Simpathy nelle relazioni industriali

Centrale, nella dottrina smithiana, è la nozione di “simpathy”, elaborata nella Teoria dei sentimenti morali e sostanzialmente riconducibile all’idea secondo la quale ciò che fondamentale muove il nostro agire sociale è la ricerca dell’approvazione altrui, nei termini più generali *our fellow-feeling with any passion whatever* (Smith, 1976,p.10). Ciascuno desidera essere benvoluto dagli altri e, quindi, ciascuno fa proprio l’obiettivo di non recare danno agli individui con i quali interagisce: l’uomo è cioè incline a condividere i sentimenti altrui e a giudicare le proprie azioni anche sulla base degli effetti che esse producono sul benessere altrui. Ciascuno desidera riconoscimento, nel senso che desidera approvazione. Ma in che modo la *simpathy* può influenzare le dinamiche del mercato del lavoro, con particolare riferimento alle relazioni industriali e alla contrattazione salariale?

Il modello neoclassico contempla la possibilità che il salario di equilibrio (corrispondente al pieno impiego della forza-lavoro) assuma qualunque valore e sia cioè del tutto indipendente da qualunque considerazione relativa alla sussistenza dei lavoratori. La sussistenza, a sua volta, non può che avere una connotazione storico-sociale: se è vero che si può sopravvivere anche senza un televisore, è anche vero che, nell’Italia di oggi, il “comune sentire morale” ritiene non dignitosa una retribuzione che renda impossibile l’acquisto di un televisore. Per quale ragione i lavoratori italiani possono consentirsi l’acquisto del televisore? Ciò accade perché il livello salariale medio è tale da consentirlo. Una possibile obiezione è: se il salario fluttua liberamente in relazione a variazione della domanda e dell’offerta di lavoro, cosa fa sì che il televisore sia stabilmente nel paniere di consumo dei lavoratori?

Chiamiamo in causa Adam Smith. Il salario, secondo lui, è determinato dalla contrattazione fra lavoratori e imprese in un contesto di asimmetrie informative dei poteri contrattuali. Fondamentalmente per il fatto che i datori di lavoro possono aspettare di più di quanto possano farlo i lavoratori per giungere ad un accordo, disponendo i primi di un capitale di sostentamento del quale i secondi non dispongono, i datori di lavoro possono comprimere i salari, fissandoli ad un livello tale da garantire la sopravvivenza e la capacità lavorativa dei loro dipendenti (vincolo) e da ottenere i massimi profitti (obbiettivo). Ma, continua Smith, la gran parte degli imprenditori non adotta questa strategia. Perché?

La comunità dei master fa propri i codici di comportamento che prescrivono l'erogazione di un salario dignitoso (*decent wage*). D'altra parte, una percezione condivisa di ciò che è un tenore di vita dignitoso esiste anche al di fuori di tale comunità e attiene agli stessi lavoratori. Si rilevano, allora, due meccanismi che rendono non conveniente la massima compressione delle retribuzioni. All'interno della comunità degli imprenditori, la sanzione associata a una politica di bassi salari è "l'ostracismo", la perdita di reputazione. Nel rapporto fra datori di lavoro e lavoratori, Smith rileva che gli alti salari, per ragioni motivazionali, incentivano il rendimento dei lavoratori.



www.okpedia.it

L'argomentazione dà, allora, il seguente esito. La *Simpathy* spinge i datori di lavoro a non competere al ribasso sulle retribuzioni, non per ragioni di stretta convenienza economica, ma per la naturale inclinazione umana a cercare l'approvazione altrui. D'altra parte, l'azione imprenditoriale guidata dalla *Simpathy*, sebbene inintenzionalmente, nella misura in cui dà luogo a incrementi di produttività e di profitti, genera risultati positivi per l'impresa stessa. Il salario che risulta da questa tipologia di contrattazione è tale da rispettare standard di dignità (attinenti al tenore di vita dei lavoratori), che si ritengono stabiliti ex-ante, ovvero prima della contrattazione. E i lavoratori, fornendo riconoscimento ai propri datori di lavoro, adeguano il proprio rendimento (aumentandolo) all'aumento del salario.

Valori simpatetici nella teoria della domanda di Marris

Nell'ambito della teoria della domanda e quindi nell'analisi del comportamento dei consumatori, si inserisce Robin Marris, economista inglese (n. Londra 1924). Formatosi alla Cambridge University, dove ha iniziato la sua carriera di docente, ha insegnato poi presso la University of Maryland e al Birbeck College di Londra, dove è professore emerito. Ha dato notevoli contributi alla teoria dell'impresa, tra cui uno studio focalizzato sul comportamento dei consumatori relativo alle preferenze d'acquisto, costruendo una teoria della domanda che sembra avere tanti punti comuni con il concetto di "Simpatia smithiana", fondato su un'un'interazione empatica tra i consumatori tramite quello che Robin Marris chiama "contatto socio-economico".

L'ipotesi di base è: "i consumatori, superato il livello dei bisogni di sussistenza, sono portatori di un sistema di preferenze tutt'altro che stabile ed indipendente". Critica quindi le basi della teoria neoclassica. Un elemento chiave della teoria "marrisiana" è l'"esperienza", intesa come la "precedente esperienza di consumo acquisita dai consumatori". In questo senso, ad attivare i bisogni del consumatore e a definirne le scelte non sono solo le sue preferenze, ma anche l'esperienza altrui sotto forma di giudizi espressi riguardo ad un prodotto. Assume quindi un ruolo da protagonista il concetto di approvazione o disapprovazione dello "spettatore imparziale" di Adam Smith con riferimento alle esperienze derivate dalla fruizione di un prodotto o servizio. È infatti impensabile che ciascun individuo possa aver provato ogni nuovo bene.

Il meccanismo descritto da Marris prevede una distinzione degli individui in due categorie:

Pionieri: decidono i propri acquisti senza il ricorso a stimoli di altri consumatori e la cui curva di domanda piuttosto anelastica. Più vulnerabili al richiamo pubblicitario e più coraggiosi di fronte all'incertezza.

Pecore: tendono a seguire gli altri consumatori e sono caratterizzate da una curva di domanda elastica al prezzo.

L'insieme di pecore e pionieri, la totalità dei consumatori, è definita da Marris "popolazione di mercato".

Quando un nuovo prodotto è rilasciato sul mercato, gli iniziali compratori sono pochi, ma se tra questi compratori vi è un numero sufficientemente alto di pionieri (numero critico) essi possono stimolare il consumo di tale bene da parte delle pecore tramite un contatto socio-economico (stimolo l'altro all'acquisto del bene).

Le pecore, una volta stimolate e indirizzate al consumo del bene, divengono "pecore attivate", ovvero in grado di stimolare altri consumatori a loro volta. In questo senso assume un ruolo chiave il concetto di criticità: condizione in cui la domanda passa dalla fase di gestione a quella di esplosione. Tale condizione si ottiene tramite il raggiungimento del numero critico di pionieri consumatori.

quantità della merce "i" acquistata dal consumatore "j"

vettore delle caratteristiche di "i", ad esempio il prezzo

vettore delle caratteristiche di "j", ad esempio il reddito

assume valore 1 quando il pioniere è attivo

può essere uguale a 1 o a 0 a seconda la pecora sia o meno attivata

(p = pionieri; a = pecore attivate; s = pecore)

È quindi possibile distinguere 3 fasi della domanda:

Il modello di Marris può essere analiticamente così descritto:

Domanda del pioniere: $q_{ij} = \Phi_p (X_i X_j) \mu_{ij}$

Domanda delle pecore: $q_{ij} = \Phi_p (X_i X_j) v_{ij}$

Domanda aggregata: $Q_j = N_p \Phi_p + N_a \Phi_s$

con:

q_{ij} = quantità della merce "i" acquistata dal consumatore "j"

X_i = vettore delle caratteristiche di "i", ad esempio il prezzo

X_j = vettore delle caratteristiche di "j", ad esempio il reddito

μ_{ij} = assume valore 1 quando il pioniere è attivo

v_{ij} = può essere uguale a 1 o a 0 a seconda la pecora sia o meno attivata

(p = pionieri; a = pecore attivate; s = pecore)

È quindi possibile distinguere 3 fasi della domanda:

Fase di gestazione: $N_a = 0$ e quindi $v_{ij} = 0$.

La domanda complessiva è quindi pari a $Q_j = N_p \Phi_p$

Fase di esplosione: instabile, intermedia

Fase di saturazione: $N_a = N_s$ e quindi $v_{ij} = 1$.

La domanda complessiva è quindi pari a $Q_j = N_p \Phi_p + N_s \Phi_s$

Un ulteriore aspetto chiave della teoria di Marris sono i contatti socio-economici che però non intervengono continuamente e uniformemente. Infatti, la popolazione di mercato è composta da un grande numero di gruppi primari, all'interno dei quali ogni membro è in contatto socio-economico con ogni altro. Tra i gruppi primari sussistono numerose reazioni a catena, dipendenti dalla struttura del sistema di gruppi e di legami.

L'INNATA SOCIALITÀ DELL'UOMO

Da Adam Smith a Rizzolatti



Il professor Rizzolatti dirige il Dipartimento di Neuroscienze dell'Università degli Studi di Parma. È accademico dei Lincei, membro dell'Accademia Europea e dell'American Academy Arts & Sciences. Ha diretto l'“European Training Program in Brain and Behaviour Research” ed è stato Presidente della Società Italiana di Neuroscienze.

Le sue ricerche sul sistema motorio e, in particolare, la sua scoperta dei neuroni a specchio, dotati della sorprendente proprietà di attivarsi sia quando compiamo un'azione in prima persona sia quando la vediamo fare da altri, hanno profondamente rivoluzionato il panorama delle neuroscienze cognitive conquistando le prime pagine oltre che delle riviste specializzate di giornali quali il “New York Times” e l'“Economist”. Come ha scritto Ramachandran, i neuroni a specchio saranno per la psicologia quello che il DNA è stato per la biologia.

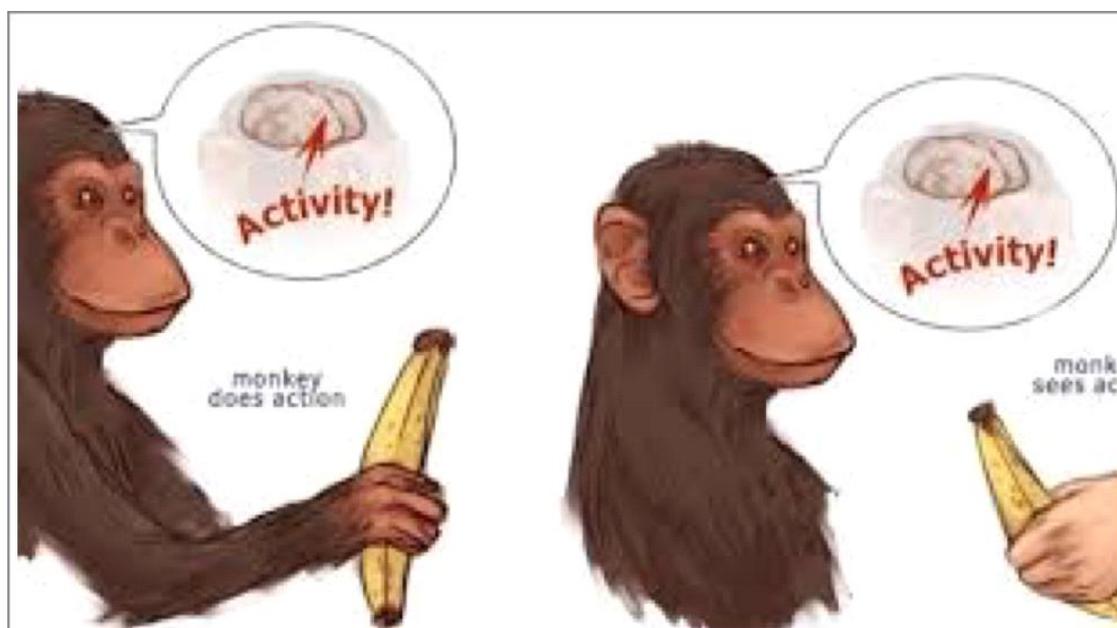
Adam Smith: è un grande economista, è considerato il padre dell'economia liberale e prima di scrivere il libro per cui è diventato molto famoso, scrisse un altro libro, “*The Theory of moral sentiments*”, la Teoria dei sentimenti morali, in cui è presente questa frase molto interessante: “Per quanto possa essere uno egoista, ci sono senza dubbio alcuni principi nella sua natura che lo fanno essere partecipe e interessato a ciò che fanno gli altri e rende la loro veridicità necessaria a lui, sebbene non derivi niente che il piacere di vedere gli altri felici”.

È una frase estremamente ottimista, è scritta nel '700, durante l'Illuminismo, e contrasta con le idee del '600 di Hobbes “*homo homini lupus*”, la Guerra dei 30 anni, la peste, la possibilità addirittura che la specie potesse distinguersi.

Nel '700, invece, entriamo in un'atmosfera molto diversa, nasce un'idea ottimistica: quella che noi siamo felici se vediamo essere felici gli altri. Queste sono delle intuizioni, il libro è molto bello, molto ben argomentato, però sono delle “intuizioni”.

C'è un'altra importante intuizione di Adam Smith nel libro, riguardante la nostra empatia, la nostra capacità di partecipare che, è così forte che anche l'aspetto motorio, che è sempre più superficiale, è in comune; “quando una folla vede un individuo danzatore, che cammina, si muove sulla corda, naturalmente, tende a

muoversi, a oscillare come se lui stesso partecipasse a quel movimento”. Tale intuizione anticipa di circa 300 anni, ciò che sarà scoperto e validato scientificamente nel nuovo millennio da Rizzolatti e i suoi collaboratori. *Rizzolatti*, grande italiano, insignito della prestigiosa onorificenza internazionale, denominata *Brain Prize*, ha condotto la ricerca che ha portato alla scoperta delle osservazioni sperimentali che confermano la simpatia fra gli esseri umani. Le sue ricerche hanno avuto inizio con la scoperta di un’area motoria del cervello, che rispondeva a stimoli visivi. I successivi esperimenti hanno riservato una grande sorpresa: si è scoperto che la scimmia “scaricava” i neuroni preposti al movimento non solo nell’atto di prendere un oggetto, ma anche nel momento in cui *vedeva* un altro individuo prendere l’oggetto. In altri termini, l’osservatore condivideva con il soggetto osservato l’impulso motorio, in forma riflessa; vi erano neuroni che rispondevano sia quando la scimmia eseguiva una determinata azione, sia quando osservava un altro individuo compiere un’azione simile. A questi è stato dato il nome di **neuroni specchio**, classificabili in bimodali, somatosensoriali e visivi, e neuroni trimodali (scoperti più di recente), in grado di rispondere a stimoli somatosensoriali, visivi e uditivi.



Gli esperimenti sugli uomini hanno consentito di ampliare la portata della scoperta. Il sistema dei neuroni specchio dell’uomo investe non solo singoli atti, ma intere catene di atti; inoltre è in grado di codificare non solo l’atto osservato, ma anche l’intenzione con cui esso è compiuto. Ciò “rende possibile quella *reciprocità* di atti e di intenzioni che è alla base dell’immediato riconoscimento da parte nostra del significato dei gesti degli altri”. “Il possesso del sistema dei neuroni specchio e la selettività delle loro risposte determinano così uno “*spazio d’azione condiviso*”, all’interno del quale ogni atto e ogni catena di atti, nostri o altrui, appaiono immediatamente iscritti e compresi, *senza che ciò richieda alcuna esplicita o deliberata operazione conoscitiva*” (Rizzolatti-Sinigaglia, *So quel che fai*, Raffaello Cortina Editore, p. 127).

Recenti studi sulle parti del cervello attivate dall’esposizione agli odori (*amigdala* e *insula*) hanno consentito di osservare che la dinamica dei neuroni specchio induce la condivisione delle emozioni. “La comprensione degli stati emotivi altrui dipende da un meccanismo specchio in grado di codificare l’esperienza sensoriale

direttamente in termini emozionali”. L’osservazione di volti altrui che esprimono un’emozione determina un’attivazione dei neuroni specchio della corteccia premotoria. Questi inviano alle aree somatosensoriali e all’*insula* una copia del loro *pattern* di attivazione (*copia efferente*), simile a quello che inviano quando è “l’osservatore a vivere quell’emozione” In altri termini, tra il soggetto osservatore e il soggetto osservato s’instaura una relazione di “*empatia*” che prescinde da qualsiasi elemento cognitivo.

I neuroni specchio delle emozioni si attivano quindi sia quando si prova dolore sia quando si osserva il dolore altrui e si trovano nella corteccia cingolata del cervello. Scoperti nei topi, a ventitré anni dalla scoperta tutta italiana dei neuroni a specchio dei movimenti, potrebbero essere presenti anche nell’uomo, risultando cruciali per comprendere i meccanismi dell’empatia che si incepano in diverse malattie psichiatriche. A indicarlo è lo studio pubblicato su *Current Biology* dagli esperti dell’Istituto olandese per le neuroscienze.

Nei loro esperimenti, i ricercatori hanno registrato l’attività cerebrale di ratti cui venivano mostrati altri loro simili sottoposti a deboli scosse dolorose: hanno così scoperto che la reazione di paura che li portava a immobilizzarsi, nasceva dall’attivazione degli stessi neuroni della corteccia cingolata che si accendono quando gli animali provano dolore sulla propria pelle. Inibendo l’attività di questi neuroni a specchio con un farmaco, i ratti spettatori non percepivano più il dolore altrui e non si immobilizzavano per la paura.

La cosa più affascinante –sottolineata dal coordinatore dello studio, Christan Keysers – è che tutto questo accade nella stessa regione del cervello sia nei ratti che negli umani. Era già dimostrato che l’attività della corteccia cingolata negli umani aumenta quando vediamo qualcuno che soffre, a meno che non parliamo di criminali psicopatici che mostrano un’evidente riduzione di questa attività. Lo studio ha dimostrato anche che condividiamo i meccanismi fondamentali dell’empatia con animali come i ratti; **“l’empatia, la capacità di sentire le emozioni degli altri, è dunque profondamente radicata nella nostra evoluzione”**.

La scoperta dei “neuroni specchio” – del professor Rizzolatti- è molto importante, non solo in sede medico-neurologica, come universalmente riconosciuto, ma anche per le sue implicazioni nel campo delle dottrine politiche perché in essi è impressa l’attitudine naturale dell’uomo alla socialità. Questa scoperta scientifica offre un argomento decisivo all’idea liberale che l’ordine spontaneo sortisca effetti “sociali”, a vantaggio di tutti, di gran lunga superiori all’ordine programmato centralisticamente e autoritariamente.

I neuroni specchio si attivano nel soggetto-osservatore alla stessa maniera che nel soggetto-osservato. Tale funzionamento riflesso costituisce la base neurologica dei rapporti di empatia umana. Mentre, nel mondo animale, il *mirror* neuronale si limita a “riflettere” l’azione osservata, nel mondo degli uomini, nel *mirror* sono codificate non solo singole azioni, ma anche gli insiemi di più azioni guidati da uno scopo, nonché il loro significato “sociale”.

Il bambino di pochi giorni riconosce il sorriso o il cruccio del genitore e si muove di riflesso al sorriso o al cruccio, ben prima di averne “imparato” per esperienza il significato sociale, semplicemente perché si attivano i corrispondenti neuroni specchio, preordinati per via genetica. Questa base naturale dell’empatia consente di uniformare i comportamenti umani intorno a modelli basati sulla

reciprocità dell'affidamento. Ne nasce la prima embrionale norma giuridico-sociale, fondata sulla prevedibilità del comportamento altrui, la quale ovviamente, nel "codificare" le tipologie comportamentali socialmente approvate, svolge non solo una funzione *descrittiva*, ma anche *prescrittiva*.

In sintesi, la scoperta dei neuroni specchio di Rizzolatti conferma, a distanza di tanti anni, l'intuizione di Adam Smith, che ravvisava nel meccanismo naturale di empatia (di cui non si conosceva ancora l'interna dinamica neurologica) l'origine dell'approvazione sociale dei comportamenti virtuosi e della corrispondente disapprovazione dei comportamenti "antisociali"; descrivendo con ciò il fondamento dell'ordine spontaneo.

Implicazioni della scoperta dei neuroni specchio nel campo delle dottrine politiche

Alla scoperta dei neuroni specchio conseguono importanti implicazioni nel campo delle dottrine politiche. La scoperta della base genetica dell'empatia non descrive il mondo dei virtuosi, perché i neuroni specchio non "codificano" il bene e il male; rendono possibile tuttavia la cooperazione e la solidarietà sociale, a prescindere da una norma autoritaria, deliberata dall'organo politico. In altri termini, la scoperta scientifica dei neuroni specchio asserisce una verità inconfutabile, molto importante in ambito politico: che la "socialità" dell'uomo è preordinata e perciò anteposta a qualsiasi intervento dell'autorità politica. Vengono meno o comunque vanno in crisi le ragioni basilari di tutte le dottrine "socialisteggianti", dirigistiche e costruttivistiche, le quali ergono lo Stato a detentore monopolistico di afflato sociale e impongono la (presunta) "socialità" per via fiscale e redistributiva. Quelle stesse dottrine che diffidano dell'iniziativa privata, ritenendola sprovvista per sua stessa natura di finalità sociale e votata unicamente al perseguimento del profitto individuale a danno degli altri. Il paradigma dello Stato che provvede a tutti i bisogni del privato "dalla culla alla tomba" non ha alcuna ragion d'essere, in mancanza del correlativo paradigma della persona umana individuale, sprovvista di attitudine sociale. Lo Stato, in questa visione, non interviene in funzione suppletiva e sussidiaria, solo laddove i privati non possono intervenire per salvaguardare un bene pubblico, ma interviene in tutti i campi e restringe a buon diritto la libertà d'iniziativa privata, impedendo ai cittadini di perseguire la loro finalità egoistica in conflitto con il bene comune. Le acquisizioni della scienza neurologica ci lasciano intendere molto chiaramente che il postulato delle dottrine liberali è "l'uomo com'è", mentre quello delle dottrine socialiste è l'"uomo come dovrebbe essere" (secondo l'utopia). Il liberale non vuole costruire alcun "uomo nuovo"; si "accontenta" dell'uomo che c'è e non diffida della sua libera iniziativa. Tutte le sinistre di questa terra, invece, vogliono educare e indirizzare il privato verso una meta "sociale" identificata a priori.

La presunta superiorità del modello socialista di Stato quindi, in tutte le sue sfumature - tendenti in ogni caso a ricondurre al moderno *Leviatano* tutte le espressioni della "socialità" umana - è un'idea dura a morire, ma non per questo fondata.

Oggi perfino la scienza neurologica s'incarica di smentire il luogo comune e confermare l'"**innata socialità dell'uomo**", asserita da *Adam Smith* nella sua *Teoria dei sentimenti morali*, come fondamento dell'ordine spontaneo.

Ridotta ai minimi termini, la questione politica basilare di ogni aggregato sociale è se l'ordine della convivenza debba essere necessariamente deliberato dall'autorità costituita o se, al contrario, possa scaturire dalle libere interazioni umane, con l'apporto suppletivo di deliberazioni autoritative in materie di esclusivo interesse comune; in altri termini se lo Stato, detentore monopolistico della sovranità, debba essere "massimo", perché creatore dell'ordine, o se debba essere "minimo", poiché rispettoso di un ordine preesistente, espressione della civiltà e della cultura storicamente date. Schematicamente, le risposte delle molteplici dottrine politiche si possono ricondurre alle due antitetiche di *Hobbes* e *Smith*.

La prima suppone che la condizione di "natura" del consorzio umano sia caratterizzata dalla "guerra di tutti contro tutti", per il possesso dei beni economici. A questa stregua, solo lo Stato, che si erge sopra i *cives* come il mostro biblico *Leviatano*, può sedare il conflitto permanente e creare le condizioni della pacifica convivenza. Questa dottrina si fonda sull'erroneo convincimento che la ricchezza complessiva disponibile sia "a somma zero", corrisponda cioè a una quantità predefinita, tale che l'arricchimento dell'uno comporti necessariamente l'impoverimento dell'altro.

Al contrario, la dottrina di *Smith* individua nella condivisione spontanea dei sentimenti morali la particella di base dell'universo socio-politico. Tale condivisione è possibile perché l'osservatore rappresenta come propria la condizione dell'osservato e assume come proprio il sentimento della persona osservata; per tale via, la **simpatia** – nel senso letterale di *sun patos*, soffrire insieme, "sentire comune" – induce l'omologazione dei comportamenti umani, attorno al modello medio virtuoso. Nasce così la regola sociale che rende possibile la convivenza pacifica, in assenza dell'intervento dell'autorità politica costituita.

La storia aveva dimostrato a sufficienza che *Smith* aveva ragione. Da un lato, i ripetuti fallimenti dei regimi totalitari, i risultati nefasti di tutti i tentativi di *programmare* il corso delle vicende umane, la vana attesa del "Sole dell'avvenire" per mano dello Stato etc.; dall'altro, la diffusione del benessere nelle società aperte e nelle economie di mercato, il miglioramento delle condizioni di vita nelle società libere, in particolar modo nell'area occidentale; dovevano pur avere un fondamento nella possibilità dell'uomo di conseguire risultati sociali, a prescindere dal comando politico.

Questo fondamento era stato individuato da *Smith*, ma mancava il tassello "sperimentale". Oggi sappiamo che il "comune sentire", asserito da *Smith*, non è una mera supposizione, ma è iscritto, con assoluta certezza, nel patrimonio genetico e nella stessa fisiologia dell'uomo.

Se potessimo accomunare le scienze sociali alle scienze fisico-naturalistiche, diremmo che la *teoria dei sentimenti morali* di *Smith* ha trovato conferma nella scoperta dei *neuroni specchio* di *Rizzolatti*, come la *teoria della relatività* di *Einstein* ha trovato conferma nella scoperta in laboratorio delle *onde gravitazionali*. Pur non sfuggendo la differenza tra il laboratorio e la società umana, l'assonanza tra le intuizioni del filosofo scozzese e le osservazioni sperimentali del neurologo italiano risulta davvero sorprendente. L'attitudine dell'uomo a relazionarsi coi propri simili in termini di reciprocità e di condivisione emozionale e sentimentale è dunque innata, e se tale attitudine alla "socialità" è iscritta nel patrimonio genetico dell'uomo, si deve concludere che

il monopolio statale della “socialità” è un grave danno. Inoltre se tale attitudine alla “socialità” prescinde da qualsiasi elemento cognitivo, si deve ulteriormente argomentare che l’ordine fondato sulla libertà asseconda la natura umana, mentre l’ordine fondato sul dirigismo dello Stato la opprime e la mortifica.

Tradurre la scienza neurologica in programma politico è certamente difficile, ma trarre indicazioni dalla scoperta dei neuroni specchio, per supportare la dottrina di *Adam Smith* e giudicare conforme alla condizione naturale dell’uomo l’ordine spontaneo delle relazioni sociali ed economiche, è senz’altro corretto.

Quello che è stato scoperto in questi anni è che quello che diceva Adam Smith è effettivamente vero, cioè noi abbiamo dei meccanismi che ci rendono partecipi alle fortune degli altri. Sono state trovate delle basi neurologiche che sostengono che effettivamente esistono dei meccanismi che ci mettono in contatto con gli altri.

Neuroeconomia e neuromarketing

Una parte della cultura classica ha ignorato per molto tempo, anche negli studi economici, che il comportamento degli esseri umani è determinato dalla loro natura, oltre che dalla loro cultura, e che natura e cultura sono legate da un rapporto di reciproco condizionamento.

Nel terzo millennio non possiamo certo ignorare le scoperte scientifiche sul modo in cui la nostra biologia determina il nostro comportamento.

Siamo creature biologiche, tutto ciò che siamo ha origine da un processo biologico. Non siamo delle “lavagne su cui viene scritto ciò che percepiamo dall’esterno.” “Siamo lavagne su cui molto è già scritto, ma appare solo se la luce, ossia l’esperienza, le illumina”.

La neuroeconomia studia le basi neurali delle nostre decisioni economiche; il neuromarketing studia le basi neurali di una parte di tali decisioni: le decisioni di acquisto/consumo.

Già Adam Smith, nella sua Teoria dei sentimenti morali, suggeriva che la coscienza e il comportamento positivo degli umani sono parti intrinseche della loro struttura psicologica e sono attivate in modo alquanto naturale dalle nostre relazioni sociali.

Adam Smith nel suo libro descrive un acrobata che cammina sospeso su una corda oscillando nell’aria. Gli spettatori, sotto di lui, oscillano anch’essi, quasi a voler imitare il movimento dell’acrobata.

Oggi spieghiamo questo comportamento con i neuroni specchio, i “neuroni dell’empatia”, tanto importanti che Vilayanur Ramachandran ne ha paragonato la scoperta alla scoperta del DNA. Con il suo gruppo di ricerca Rizzolatti ha scoperto che, in alcune aree del cervello di un macaco, vi sono neuroni che rispondono in modo selettivo a gesti aventi con un certo scopo. Il neurone specchio risponde allo scopo di un gesto, non al gesto in sé, sia quando il gesto è eseguito sia quando il gesto è semplicemente osservato.

I neuroni specchio consentono di comprendere le intenzioni che guidano i gesti altrui, sono alla base dell’empatia e della nostra capacità di comprendere gli altri. Grazie ai neuroni specchio l’uomo ha potuto

iniziare il proprio apprendimento per imitazione, riuscendo così a «leggere» l'azione altrui come se fosse la propria. È per questa via che la natura ha determinato la cultura.

Oggi la neuroeconomia cerca di investigare direttamente quali siano i meccanismi neuronali che entrano in gioco quando l'essere umano prende decisioni di carattere economico. E mostra che ogni nostra decisione coinvolge il lato emozionale: non è possibile distinguere tra azioni in cui soltanto la deliberazione consapevole razionale ha un ruolo e altre in cui entrano in gioco le emozioni, esiste invece una profonda commistione tra le due dimensioni.

Dopo un secolo di separazione non troppo consensuale, economia e psicologia hanno ricominciato a parlarsi con sempre maggiore convinzione, riconoscendo di essere discipline con fondamenti molto più comuni di quanto si possa pensare. Il paradigma tuttora dominante in ambito economico, che fa riferimento alla scuola cosiddetta neoclassica, si basa sull'assumere che le decisioni degli individui, perfettamente razionali, seguano una logica massimizzante, tesa a raggiungere il più alto livello possibile di utilità.

L'ultima frontiera della ricerca economica però fornisce finalmente gli strumenti per un passo avanti, foriero potenzialmente di sviluppi importanti.

Le neuroscienze usano la risonanza magnetica, che mostra le zone di attività del cervello durante il suo funzionamento, per aprire quella scatola nera che è il cervello stesso, di fatto rimasto fino a oggi ai margini di una teoria economica in cui la scelta razionale, che ne è alla base, semplicemente tratta la decisione come un processo ottimo e perfetto.

La neuroeconomia cerca, per l'appunto, di investigare direttamente quali siano i meccanismi neuronali che entrano in gioco quando l'essere umano prende decisioni di carattere economico.

Due sono principalmente le possibilità con cui il nuovo approccio può contribuire all'avanzamento della disciplina economica.

Da un lato, si può considerare una modalità incrementale, attraverso cui le neuroscienze aggiungono una dimensione importante alle analisi delle decisioni economiche già in uso. Nuove variabili sono introdotte in vecchi modelli, correggendone le ipotesi, arricchendone la capacità esplicativa, migliorando le possibilità predittive. Si tratta, insomma, di un'estensione della teoria standard, senza però minare le fondamenta e gli strumenti convenzionali di ricerca.

La seconda possibilità, invece, probabilmente da considerare su un più lungo periodo, consiste in un approccio radicale che fonda una nuova teoria economica della decisione, in grado non soltanto di spiegare tutto quanto, fino ad adesso, è stato oggetto dei modelli economici dominanti, ma anche e soprattutto quei limiti e quelle criticità legati alle assunzioni più eroiche improntate alla logica massimizzante dell'utilitarismo.

Senza negare l'importanza che ha l'aspetto razionale nelle decisioni umane, esse tuttavia evidenziano l'inadeguatezza di un metodo che non consideri il ruolo cruciale svolto da automatismi e processi emozionali. Gran parte dei comportamenti umani, infatti, non viene da una consapevole deliberazione, ma dall'applicazione di euristiche e da processi neuronali automatici, in cui quella che chiamiamo libera volontà

non ha alcun peso. Non essendo una macchina perfetta, il nostro cervello risponde agli stimoli esterni trovando soluzioni rapide ed efficaci. L'impossibilità di elaborare velocemente un numero eccessivo di informazioni ci porta a risposte automatiche e istintive.

L'azione finale che noi osserviamo, insomma, è spesso soltanto la punta di un iceberg automatico in cui noi tendiamo a esagerare l'importanza del nostro controllo.

Il secondo aspetto richiamato è altrettanto importante: ogni nostra decisione coinvolge il lato emozionale. Non è possibile discernere tra azioni in cui soltanto la deliberazione consapevole razionale ha un ruolo e altre in cui entrano in gioco le emozioni: le neuroscienze provano la profonda commistione tra le due dimensioni.

In Italia esistono alcune equipe che svolgono ricerche di neuroeconomia. Uno studio effettuato da Matteo Motterlini, Nicola Canessa e altri collaboratori, offre un esempio delle sue possibili importanti applicazioni.

A livello neurobiologico, lo studio ha individuato i meccanismi con cui le emozioni di una persona, determinate dal risultato di una sua scelta, influenzano chi la circonda, soprattutto per quanto concerne le decisioni successive a quella osservata.

Immaginiamo che un operatore finanziario investa del capitale in Borsa e lo perda. Proverà rimpianto per la decisione sbagliata. Ciò che Motterlini ha dimostrato, attraverso la tecnica della risonanza magnetica funzionale, è che nel cervello di una persona che osserva chi ha sperimentato una perdita e provato un rimpianto si attivano dei meccanismi che vengono denominati a specchio. In sostanza, delle aree cerebrali che ci consentono di "comprendere" il sentimento negativo.

Fino a qui, nulla di nuovo rispetto al fellow-feeling di Adam Smith, per citare il padre dell'economia classica: un sentimento di immedesimazione nei confronti di chi ci sta di fronte.

L'originalità e il contributo della ricerca stanno nell'aver dimostrato che le zone del cervello interessate da questo processo decisionale sono, per la gran parte, quelle stesse che si attivano quando, a provare il rimpianto, non è la persona che osserva chi ha perso, ma quella stessa che ha perso. Praticamente, il dispiacere che io osservo diventa "mio".

Il possibile utilizzo di tale conclusione, ad esempio, per la spiegazione del fenomeno delle bolle finanziarie ci fornisce una prova robusta delle potenzialità insite nello sviluppo di simili ricerche, tanto più che le tecniche in uso delle neuroscienze sono in continua e rapidissima evoluzione.

Nella neuroeconomia (e parallelamente nel neuromarketing) sono studiati i comportamenti umani d'interesse per l'economia, mediante l'analisi dei processi mentali attivati da individui impegnati in azioni che avvengono in situazioni di natura commerciale.

L'approccio di studio per l'analisi della relazione tra i processi cognitivi e la struttura del cervello è quello che prevede l'osservazione della componente funzionale da una parte e della componente neurale dall'altra con la speranza di individuare una corrispondenza tra esse. La componente funzionale è rappresentata dalla scomposizione del comportamento nei suoi passaggi elementari mentre la componente neurale, riguarda lo studio delle aree cerebrali.

La neuroeconomia è dunque una branca dell'economia comportamentale (behavioral economics) che studia il comportamento dei consumatori partendo da ipotesi più realistiche, al fine di arricchire e rielaborare le fondamenta della teoria economica attraverso l'analisi dei processi cerebrali (Camerer, 2004).

Nella teoria economica, il concetto di utilità prevede che la scelta dell'individuo ricada sull'opzione migliore tra le alternative proposte, quindi l'utilità può essere intesa come un sistema mentale in cui vengono valutate, in modo soggettivo, le diverse alternative di scelta in un'ottica di massimizzazione: il cuore della decisione è dunque, la dimensione edonistica dell'utilità (Bentham, 2003).

I criteri con cui di norma l'individuo si orienta nelle scelte, sono quelli che riguardano la ricerca del piacere e conseguentemente l'evitabilità o riduzione del dispiacere.

Le ricerche dell'ambito neuroeconomico fanno appello al concetto di utilità proposto dall'economia classica per lo studio dei processi decisionali e del sistema delle memorie: il concetto di utilità permette di stabilire quindi, una connessione tra la disciplina neuroscientifica e quella economica.

L'economia può quindi, beneficiare delle neuroscienze per ottenere un'analisi approfondita dei comportamenti degli individui-consumatori.

Questo approccio applicato nell'area della neuroeconomia e del neuromarketing diviene quindi utile per studiare il comportamento del consumatore in un'ottica neuroscientifica che più si adatta alla realtà. La neuroscienza del consumatore nasce per l'esigenza di una maggiore comprensione dei processi mentali e dei meccanismi emozionali e cognitivi che sono alla base delle decisioni, e conseguentemente dei comportamenti, attuati dagli individui nei diversi contesti economici.

Grazie ai progressi tecnologici nell'ambito delle tecnologie neuroscientifiche è possibile ottenere una misurazione diretta e non invasiva di ciò che avviene nel sistema nervoso centrale, osservando nel dettaglio le aree cerebrali che si attivano durante l'esecuzione di un determinato compito (cognitivo o motorio).

Le tecniche di rilevazione dell'attività cerebrale (brain imaging) permettono quindi di localizzare le attività cognitive all'interno del cervello umano, rappresentando un ponte teorico tra gli studi eseguiti sugli animali e la grande varietà d'informazioni di tipo neuropsicologiche che riguardano l'organizzazione funzionale del cervello umano.

Nel confronto tra la teoria economica classica e la neuroeconomia non sorprende che quest'ultima, incorporando i risultati ottenuti nel campo neuroscientifico, si possa trovare in disaccordo con alcuni principi fondamentali della teoria economica classica. L'economia classica, infatti, ha sviluppato nel corso degli anni teorie e modelli in assenza delle evidenze neuroscientifiche e a oggi alcuni di questi modelli risultano limitati nella rappresentazione della realtà.

Il comportamento degli individui è sempre stato rappresentato dagli economisti neoclassici come il risultato di un processo decisionale lineare che tende a massimizzare l'utilità del soggetto attraverso la valutazione dei costi e dei benefici associati a ciascuna delle alternative possibili di scelta.

I modelli matematici di previsione economica elaborati dagli economisti e basati sui concetti di utilità ordinale e di preferenze rilevate, non contemplano l'aspetto emotivo dei soggetti impegnati nei processi decisionali. Nella neuroeconomia invece, la dimensione emozionale assume un'importanza rilevante nello studio dei meccanismi di funzionamento dei processi decisionali dei consumatori.

La teoria economica classica non è esaustiva e veritiera nella rappresentazione e nella descrizione degli attori economici: “Il marketing classico si comporta come se chi prende le decisioni su contenuti, stili e tempi delle attività di marketing potesse farlo senza essere strutturalmente accoppiato con il partner che partecipa dello stesso processo circolare, vale a dire l'ambiente esterno con i suoi frammenti e i suoi scenari” (Gerker, 1994). In altre parole, l'individuo-consumatore e le variabili dell'ambiente esterno sono strettamente connessi e non è possibile prescindere da questa interdipendenza nell'analisi dei comportamenti del consumatore.

Il termine neuroeconomia, proposto da alcuni economisti, è nato dall'esigenza di una maggiore comprensione dei processi decisionali degli attori economici, tramite le prospettive di analisi della psicologia cognitiva e delle neuroscienze.

L'approccio neuroeconomico, non rigetta il paradigma neoclassico e i concetti di efficienza, di massimizzazione dell'utilità ed equilibrio ma, li integra con alcuni meccanismi psicologici che meglio rappresentano il reale comportamento dei consumatori, tenendo quindi in considerazione i limiti umani in termini di volontà, egoismo, capacità di calcolo. Nella teoria economica, il concetto di utilità prevede che la scelta dell'individuo ricada sull'opzione migliore tra le alternative proposte, quindi l'utilità può essere intesa come un sistema mentale in cui vengono valutate, in modo soggettivo, le diverse alternative di scelta in un'ottica di massimizzazione: il cuore della decisione è dunque, la dimensione edonistica dell'utilità (Bentham, 2003).

Le ricerche dell'ambito neuroeconomico fanno appello al concetto di utilità proposto dall'economia classica per lo studio dei processi decisionali e del sistema delle memorie: il concetto di utilità permette di stabilire quindi, una connessione tra la disciplina neuroscientifica e quella economica. L'economia può quindi, beneficiare delle neuroscienze per ottenere un'analisi approfondita dei comportamenti degli individui-consumatori.

Bibliografia

A. Smith. (1759) *Teoria dei sentimenti morali*.

A. Smith. (1776) *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*.

Bairoch, P. (1999). *Storia economica e sociale del mondo*. Torino: Giulio Einaudi editore S.p.A.

Balestrino, A., & Chiappero Martinetti, E. (2012). *Manuale di Economia Politica. Microeconomia e Macroeconomia*. Napoli: Gruppo Editoriale Simone.

Baranzini, M., Marangoni, G., & Solari, S. (2008). *Economia*. Padova: Casa Editrice Dott. Antonio Milani.

Butler, E. (2015). *La Ricchezza delle Nazioni in pillole, con un distillato della Teoria dei Sentimenti Morali*. (I. Nicola, & V. Andrea, Trad.) Torino: Istituto Bruno Leoni.

Calvano, M. (Regia). (2004). *Adam Smith e la nascita dell'economia moderna* [Film]. Gruppo Editoriale L'Espresso S.p.A.

Canessa, M. Motterlini, (2009) C. Di Dio, D. Perani, P. Scifo, S.F. Cappa, G. Rizzolatti, G., Understanding others regret: a fMRI study, PLoS One,

Carlo Scognamiglio Pasini (2006). *Economia dei mercati imperfetti*.

Condorcet, N. (1847). *Vie de Voltaire*. In N. Condorcet, *Œuvres de Condorcet* (G. Grussu, Trad., Vol. 4, p. 20). Parigi: Didot.

De Luise, F., & Farinetti, G. (2010). *Lezioni di storia della filosofia*. Zanichelli editore. Gualerni, G. (2001). *L'altra economia e l'interpretazione di Adam Smith*. Milano: Vita e Pensiero.

G. Rizzolatti, C. Sinigaglia, *So quel che fai. Il cervello che agisce e i neuroni specchio*, Ed. Cortina, Milano, (2006)

Krammer, P. (2012). *Marx, Karl*. Tratto il giorno Luglio 20, 2017 da Dizionario di Economia e Finanza: http://www.treccani.it/enciclopedia/karl-marx_28Dizionario-di-Economia-e-Finanza29/

Lecaldano, E. (2016). Introduzione. In A. Smith, *Teoria dei Sentimenti Morali* (p. 5-73). Milano: Biblioteca Universitaria Rizzoli.

Mirante, A. (2010). *L'interdisciplinarietà della teoria economica. I principi filosofici, politici ed etici*. Tesi di Dottorato, Università della Svizzera Italiana, Facoltà di Scienze Economiche, Lugano.

Mirante, A., & Baranzini, M. (2013). *Economia politica*. Padova: Casa Editrice Dott. Antonio Milani.

Pellanda, A. (1987). Nota biografica. In A. Smith, *La Ricchezza delle Nazioni* (p. 39-70). Torino: Unione Tipografico-Editore Torinese.

- Raffaelli, T. (2001). *La Ricchezza delle Nazioni: Introduzione alla lettura*. Roma: Carocci Editore S.p.A.
- T. Raffaelli, Alfred Marshall e le origini della scuola di Cambridge, *Antologia di scritti*, Le Monnier Università, Roma, 2009, p. 48.
- Rothschild, E. (2003). *Sentimenti economici: Adam Smith, Condorcet e l'illuminismo*. (G. Grussu, Trad.) Bologna: Società editoriale il Mulino.
- Screpanti, E., & Zamagni, S. (2000). *Profilo di storia del pensiero economico*. Roma: Carocci.
- Sen, A. (2011). Uses and Abuses of Adam Smith. *History of Political Economy*, 257-271.
- Sen, A. (2015). *Etica ed Economia*. Roma-Bari: Editori Laterza.
- Smith, A. (1776/1987). *La Ricchezza delle Nazioni*. (A. Bagiotti, & T. Bagiotti, A cura di) Torino: Unione Tipografico-Editrice Torinese.
- Smith, A. (1790/2016). *Teoria dei Sentimenti Morali*. (E. Lecaldano, A cura di, & S. D. Pietro, Trad.) Milano: Biblioteca Universitaria Rizzoli.
- Treccani. (2009). *Dizionario di filosofia*.
- Vivenza, G. (1984). *Adam Smith e la cultura classica*. Pisa: Il Pensiero Economico Moderno.

Riassunto

Adam Smith nasce nella piccola cittadina di Kirkcaldy, sulla costa orientale della Scozia, nel 1723. Il giovane **Smith** trascorre un'infanzia tranquilla, allevato dalla madre Margaret con l'aiuto dei parenti fin quando nel 1737 si trasferisce a Glasgow per frequentare la locale università. Fra i suoi docenti il preferito è Francis Hutcheson (1694-1746), autore di un Sistema di filosofia morale pubblicato postumo nel 1755.

A Oxford, al Balliol College, **Smith** prosegue i suoi studi a partire dal 1740, con una borsa di studio (la Snell) che garantiva 40 sterline annuali per undici anni, come preparazione per una carriera ecclesiastica. Dopo sei anni difficili, nel 1746 Smith decide di tornare in Scozia, a Kirkcaldy, dove trascorre due anni studiando per suo conto e scrivendo alcuni saggi di argomento letterario e filosofico. Per tre anni, dal 1748 al 1751, Smith tiene conferenze pubbliche a Edimburgo, sulla retorica e sulla letteratura inglese, con discreto successo di pubblico e finanziario (un centinaio di persone pagano una ghinea l'anno ciascuno per ascoltare il giovane conferenziere, mentre gli sponsors, tra i quali Lord Kames, pagano le spese). Sulla scia della fama ottenuta con queste conferenze, nel 1751 Smith diviene professore all'università di Glasgow, dapprima di logica anche se le sue lezioni riguardano essenzialmente la retorica, come le conferenze di Edimburgo, e successivamente di filosofia morale. Il suo primo testo, *“Teoria dei sentimenti morali”* (1759), riprende dottrine familiari nella cultura del XVIII secolo. Questo scritto “è diretto a spiegare il funzionamento della vita morale con un principio semplice di armonia e di felicità. Un essere grande, benevolo e onnisciente è determinato dalle sue proprie perfezioni a mantenere nell'universo in tutti i tempi la più grande quantità possibile di felicità. Questo essere ha posto nell'uomo una guida infallibile che lo guida al bene e alla felicità, e questa guida è la simpatia. La simpatia è il dono di vedere noi stessi come gli altri ci vedono: è la capacità di essere spettatori imparziali di noi stessi e di approvare o disapprovare la nostra condotta a seconda che sentiamo che gli altri simpatizzano o non simpatizzano con essa”. Smith occupa anche e soprattutto “un posto eminente nella storia dell'economia politica, perché ha dato con la sua *“Ricerca sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni”* (1776) la prima esposizione scientifica di questa disciplina. Adam Smith rivoluzionò la concezione economica del 700. Egli elaborò la prima teoria sul valore. Smith distingueva il valore in “d'uso” e “di scambio”. Il valore d'uso è il risultato di una valutazione del singolo; mentre il valore di scambio, scaturito dal mercato, misura la capacità di un bene di essere scambiato sul mercato con altri beni o con la moneta. Smith sosteneva che il valore di ogni bene prodotto dipendeva dalla quantità e dalla qualità del lavoro, incorporata in esso (valore-lavoro contenuto). Nel momento in cui avveniva lo scambio, però, ogni bene assumeva un valore diverso, in base alla domanda e all'offerta (valore-lavoro comandato). Smith elaborò due teorie del valore: una applicabile sul sistema pre-capitalista, fondata sul lavoro; l'altra invece applicabile al sistema capitalista, fondata, invece, sul costo di produzione. Alla base delle teorie di Smith o meglio dell'attività economica `è il desiderio dell'uomo di guadagnare al fine di assicurarsi il benessere e la sicurezza; si delinea così, l'uomo economico.

Smith pubblicò la prima edizione di *Teoria dei sentimenti morali* nel 1759 e riscosse in poco tempo un discreto successo che portò alla sua traduzione in altre lingue. Durante il XIX secolo tuttavia il testo fu eclissato dal

successo di *La ricchezza delle nazioni*. La *Teoria dei sentimenti morali* fu l'esito di un'indagine empirica volta a comprendere l'etica e il modo di agire degli individui seguendo un metodo scientifico; essa non fu quindi una semplice opera filosofica e astratta nata dall'immaginazione dell'autore (Gualerni, 2001, p. 135). Durante la sua vita, Smith curò altre sei edizioni, l'ultima venne pubblicata nel 1790 poco prima della sua morte ed è proprio grazie a queste revisioni, talvolta anche significative, che oggi siamo a conoscenza del fatto che egli non rinnegò mai questo libro nonostante molti lo trovassero in contrapposizione con la sua seconda opera "*La ricchezza delle nazioni*". L'opera è strutturata in sette parti e ognuna di esse è suddivisa in sezioni e in capitoli. La prima parte tratta *L'appropriatezza dell'azione* in cui espone il tema molto conosciuto della **simpatia**. La seconda s'intitola *Il merito e il demerito, ovvero gli oggetti di ricompensa e punizione* a cui segue *Il fondamento dei nostri giudizi sui nostri sentimenti e sulla nostra condotta e il senso del dovere*. Il quarto capitolo descrive *L'effetto dell'unità sul sentimento di approvazione*, mentre il quinto illustra *L'influenza della consuetudine e della moda sui sentimenti dell'approvazione e disapprovazione morale*. Infine gli ultimi due capitoli spiegano *Il carattere della virtù* e *I sistemi di filosofia morale*. Le tematiche principali affrontate da Smith all'interno della *Teoria dei sentimenti morali* mostrano un uomo dominato non tanto dalla ragione quanto più dai sentimenti e dalle passioni. Smith fa pertanto parte di una corrente di filosofi chiamati "sentimentalisti", secondo cui la morale non è razionalistica ma fondata su un particolare sentimento. L'argomento più conosciuto della Teoria dei sentimenti morali riguarda la *sympathy*, trattato nella prima parte dell'opera, la quale si basa sul senso di partecipazione ai sentimenti del prossimo. Provata da tutti indiscriminatamente è pertanto considerata una caratteristica indispensabile della psicologia umana che porta ad essere compiaciuti della felicità altrui e a soffrire per la loro infelicità. La simpatia è alla base del principio di approvazione, pertanto l'azione di un individuo viene approvata o meno a seconda del grado di convenienza o adeguatezza. Tenendo presente le circostanze che hanno dato luogo all'evento e alla possibilità che ha l'interlocutore di immedesimarsi nella situazione. "La simpatia, perciò, non nasce tanto dalla vista della passione, quanto dalla vista della situazione che la suscita. Proviamo a volte, al posto di un altro, una passione della quale lui stesso sembra del tutto incapace, perché quando ci mettiamo nei suoi panni, quella passione sorge in noi dall'immaginazione, nonostante non sorga in lui dalla realtà." (Smith, 1790/2016, p. 86). Nell'elaborare la sua teoria morale Smith cercò di superare gli autori che lo avevano preceduto, in particolare Hutcheson e Hume, dei quali riprendeva l'approccio sentimentalistico, tuttavia, secondo Adam Smith, vi erano delle carenze nella spiegazione morale in termini di Simpatia fornita da Hume. Secondo Smith un filosofo sperimentale doveva rendere conto della moralità come effettivamente praticata, e non come aveva preceduto David Hume di una morale idoleggiata pensando alle società pagane di Atene e Roma, piuttosto che alla Edimburgo del diciottesimo secolo. Sul piano metodologico ed epistemologico, un'adeguata "teoria morale" doveva far valere fino in fondo un solo principio esplicativo: quello della SIMPATIA. La grandezza di tale sistema era tale che finiva con il presentarsi come "scoperta di un'immensa catena delle verità più importanti". Smith presenta la simpatia come il solo principio in grado di svolgere questa funzione esplicativa.

In Hume e nel suo “Trattato sulla natura umana”, la simpatia si presentava come un principio neutro che permetteva la trasmissione di qualsiasi percezione: passioni, impressioni, credenze; nella Teoria dei Sentimenti Morali, invece, “la simpatia è un complesso processo immaginativo, non privo di uno suo contenuto emotivo”. Adam Smith non esclude che il coinvolgimento simpatetico possa portarci ad avvertire anche sentimenti ed emozioni che sorgerebbero naturalmente nella situazione che abbiamo presente, ma che non sono effettivamente provati dalla persona con cui “simpatizziamo, tuttavia il giudizio morale non è composto solo dal coinvolgimento emotivo, o simpatia, ma anche dall’intervento razionale. Un significativo sviluppo della teoria dei sentimenti simpatetici consiste nella sua estensione anche alla valutazione della propria condotta (Spettatore interno). Proprio l’accordo tra le nostre emozioni e quello di questo spettatore interno ci consente di rassicurarci che siamo nel giusto e di trasmetterci quel piacere peculiare della simpatia, in presenza di sentimenti condivisi. Al contrario il divenire consapevoli di un contrasto tra le nostre emozioni e quello dello spettatore imparziale genera tutti i sentimenti sgradevoli propri di chi erra moralmente. Smith suggerisce le strette connessioni tra il ruolo dello spettatore imparziale, specialmente nell’autovalutazione, e il suo ruolo, giocato da Dio o dall’Autore della natura. Un accostamento in senso teistico che Smith tenderà ad attenuare fino a eliminare, nella sesta edizione, il passo in cui era realizzato nel modo più impegnativo. Lo spettatore imparziale assicura un giudizio privo di soggettività, garantendo la valutazione obiettiva perché disinteressata; costui non è una persona in carne ed ossa, come quella di Aristotele cui si ispira, bensì si tratta di un “essere artificiale” presente in ogni uomo: la coscienza; colei che in definitiva fornisce una valutazione morale alle nostre azioni. Il terzo tema è “L’amore di sé stessi e il bisogno di approvazione”: nessun uomo, per paura di non essere approvato dagli altri, ammetterebbe che l’amore di sé, e quindi la propria felicità e il proprio benessere sono più importanti di quello altrui poiché egli è consapevole che per gli altri lui è solo uno come tanti e non è migliore rispetto a nessuno. L’ultimo argomento trattato riguarda le “virtù” le quali indicano un’indole propria del carattere migliore e lodevole.

Riguardo al suo rapporto con la società commerciale l’attenzione continua di Smith per tutti quegli equilibri che non possono essere spiegati come risultato di azioni consapevoli dei soggetti coinvolti, è testimoniata dall’uso ricorrente della metafora di una “mano invisibile”. Nella TMS si ricorre a questo termine per sostenere che “i ricchi sono da essa spinti a realizzare una distribuzione dei beni necessari per la vita quasi identica a quella della divisione eguale che favorisce gli interessi della società”. Smith pone attenzione agli equilibri che si realizzano non-intenzionalmente in una situazione sociale, bisogna dire però che nelle sue opere tale conclusione non è confinata alle situazioni cosiddette di mercato o di produzione dei beni economici. L’ordine sociale si può realizzare o attraverso una via prescrittiva, o tramite “cooperazione volontaria”. Quest’ultima è il nucleo di ciò che rappresentano le società aperte e del liberalismo. La mano invisibile è un’applicazione delle conseguenze inintenzionali. Dobbiamo scomporre l’azione umana in due parti: 1. ciò che facciamo per il raggiungimento del nostro progetto; 2. Ciò che dobbiamo fare per gli altri per ottenere la loro cooperazione. La mano invisibile consiste nel fatto che noi, poiché dobbiamo fare qualcosa per gli altri (dobbiamo fornire

loro dei mezzi) per il raggiungimento del nostro progetto, favoriamo indirettamente il raggiungimento dei fini altrui. “ Smith pubblicò la sua seconda opera nel 1776, la quale riscosse in poco tempo un grande successo che portò alla sua traduzione in molteplici lingue. Tuttavia nonostante il grande successo, quando Smith morì, l’Inghilterra non diede molto spazio alla sua commemorazione. La causa può essere ritrovata nelle controversie delle sue idee, che furono considerate sovversive. In Francia invece la sua morte fu considerata una grande perdita per il panorama intellettuale, in quanto Smith contribuì ispirando i principi della rivoluzione francese nonché il politico e futuro imperatore francese, Napoleone Bonaparte. Il trattato è strutturato in cinque libri; suddivisi in capitoli, talvolta scomposti in parti. *La ricchezza delle nazioni* è quindi un’opera che espone una vastità di argomenti economici, definiti da J.B. Say (1767-1832) un “gran caos di idee giuste”, che tratta temi come le dogane, il commercio, le tasse, le sovvenzioni, i contrabbandi, la cartamoneta, ecc. attraverso esempi e digressioni storiche e piccoli fatti. I temi più rilevanti riguardano: la divisione del lavoro e la specializzazione, gli scambi all’interno del mercato con un accenno alla teoria del valore, la suddivisione della società in classi sociali e le relative tre fonti di reddito (salari, profitti e rendite) e gli effetti dell’accumulazione del capitale, il ruolo dello Stato, la mano invisibile e il *self-interest*. La rappresentazione classica di Adam Smith come padre del liberalismo economico è assai ridotta. Sostanzialmente “Smith ha sempre sostenuto i vantaggi che nascono dalla mano invisibile, ma allo stesso tempo ha sempre affermato la necessità della mano visibile dello Stato che contrasta gli effetti negativi della troppa passione umana. La “Mano invisibile” nasce dal concetto di libertà economica e di “ordine naturale” ripresi dai fisiocrati. Smith ha adattato e denominato mano invisibile una forza che spinge il mercato verso il raggiungimento di un equilibrio.

Gli equivoci sorti dall’interpretazione del pensiero di Adam Smith sono un elemento importante molto importante per la sua comprensione. Con il passare del tempo la visione di Smith come filosofo della morale diventò secondaria e si cominciò a considerarlo quasi esclusivamente come padre dell’economia politica moderna, spostando l’attenzione dalla *Teoria dei sentimenti morali* a *La ricchezza delle nazioni*. La sua figura si affermò in tutto il mondo come il primo esponente dell’economia classica e pieno sostenitore del liberalismo, del *laissez-faire*, dell’economia di mercato, contrario all’intervento dello Stato. La prima opera, per tutto il XIX secolo e parte del XX secolo, venne accantonata e per molti economisti essa trattava una “concezione irrealistica della condotta umana che era andato abbandonando nell’arco successivo della sua biografia intellettuale”. Nacque così “The Adam Smith Problem”, cioè la visione di un Adam Smith “schizofrenico” combattuto tra morale ed economia, che da una parte aveva una concezione altruistica dell’individuo e dall’altra trattava il *self-interest* e l’egoismo. Tuttavia le revisioni effettuate negli anni, soprattutto nell’edizione del 1790, sono la prova di come Smith anche dopo la pubblicazione di *La ricchezza delle nazioni* non credesse nell’aridità dei rapporti umani, ridotti unicamente a degli scambi economici che perseguono interessi personali. Solo coloro che non hanno letto la *Teoria dei sentimenti morali* o non hanno considerato le modifiche apportate nell’ultima edizione possono aver fatto nascere il concetto di “Adam Smith problem”.

Alla fine del XX secolo, soprattutto grazie all’intervento di Amartya Sen ^{la *Teoria dei sentimenti morali*}

acquistò nuova importanza per l'interpretazione del pensiero smithiano. Egli sostenne che la visione della condotta umana espressa da Smith nella prima opera andasse considerata congiuntamente a ciò che guida gli individui nella morale, nel diritto, nella politica e nell'amministrazione degli affari pubblici. Il problema dei due volti di Smith accende tutt'oggi i dibattiti tra gli storici del pensiero economico, tra coloro i quali continuano a denunciare l'esistenza di una contraddizione tra le due opere e coloro i quali, invece, rilevano una coerenza di fondo, ritenendo la prima presupposto etico-filosofico della seconda. Per questi ultimi all'origine del Problema vi sarebbe la propensione della cultura tedesca del XIX secolo per una politica economica nazionalista, fortemente avversa al *laissez-faire* britannico, di cui Adam Smith era divenuto il più accreditato difensore.

Per i sostenitori di Smith, la Scuola Tedesca dell'economia associa l'empatia all'altruismo o alla benevolenza, mentre una più attenta lettura dei testi di Smith mostra che nella sua visione l'empatia non è un sentimento ma quel meccanismo psicologico grazie al quale individui con esigenze differenti riescono a coordinarsi tra loro traendone mutuo beneficio. Empatia e interesse personale, dunque, sono presenti tanto nella sfera sociale quanto nella sfera economica: l'agire umano è governato dall'interesse personale che, opportunamente regolato attraverso il meccanismo dell'empatia, produce un risultato vantaggioso sia per l'individuo sia per la società. L'economia tradizionale ha posto l'interesse personale di Smith a movente principale degli agenti economici. I più recenti esperimenti nel campo della neuro-economia hanno verificato empiricamente quanto da questi sostenuto circa l'empatia. Avvalendosi di risonanze magnetiche in grado di rilevare quali aree del cervello si attivano nel momento in cui un essere umano prende una decisione economica, i ricercatori (Canessa et al. 2009) hanno rilevato che, nel cervello di una persona che osserva il rimorso di un'altra per la perdita di una somma di denaro, si attivano le medesime aree cerebrali deputate a gestire quella stessa emozione per effetto dei cosiddetti neuroni-specchio; vale a dire «il tuo rimorso diventa il mio rimorso».(Rizzolatti e Sinigaglia 2006). Centrale, nella dottrina smithiana, è la nozione di "simpathy", elaborata nella Teoria dei sentimenti morali e sostanzialmente riconducibile all'idea secondo la quale ciò che fondamentale muove il nostro agire sociale è la ricerca dell'approvazione altrui, nei termini più generali *our fellow-feeling with any passion whatever*. Ciascuno desidera essere benvoluto dagli altri e, quindi, ciascuno fa proprio l'obiettivo di non recare danno agli individui con i quali interagisce: l'uomo è cioè incline a condividere i sentimenti altrui e a giudicare le proprie azioni anche sulla base degli effetti che esse producono sul benessere altrui. Ciascuno desidera riconoscimento, nel senso che desidera approvazione. Ma in che modo la *simpathy* può influenzare le dinamiche del mercato del lavoro, con particolare riferimento alle relazioni industriali e alla contrattazione salariale? La *Simpathy* spinge i datori di lavoro a non competere al ribasso sulle retribuzioni, non per ragioni di stretta convenienza economica, ma per la naturale inclinazione umana a cercare l'approvazione altrui. D'altra parte, l'azione imprenditoriale guidata dalla *Simpathy*, sebbene inintenzionalmente, nella misura in cui dà luogo a incrementi di produttività e di profitti, genera risultati positivi per l'impresa stessa. Il salario che risulta da questa tipologia di contrattazione è tale da

rispettare standard di dignità (attinenti al tenore di vita dei lavoratori), che si ritengono stabiliti ex-ante, ovvero prima della contrattazione. E i lavoratori, fornendo riconoscimento ai propri datori di lavoro, adeguano il proprio rendimento (aumentandolo) all'aumento del salario. **Robin Marris**, economista inglese ha dato notevoli contributi alla teoria dell'impresa, tra cui uno studio focalizzato sul comportamento dei consumatori relativo alle preferenze d'acquisto, costruendo una teoria della domanda che sembra avere tanti punti comuni con il concetto di "Simpatia smithiano", fondato su un'un'interazione empatica tra i consumatori tramite quello che Robin Marris chiama "contatto socio-economico".

L'ipotesi di base è: "i consumatori, superato il livello dei bisogni di sussistenza, sono portatori di un sistema di preferenze tutt'altro che stabile ed indipendente". Critica quindi le basi della teoria neoclassica. Un elemento chiave della teoria "marrisiana" è l'"esperienza", intesa come la "precedente esperienza di consumo acquisita dai consumatori". In questo senso, ad attivare i bisogni del consumatore e a definirne le scelte non sono solo le sue preferenze, ma anche l'esperienza altrui sotto forma di giudizi espressi riguardo ad un prodotto. Assume quindi un ruolo da protagonista il concetto di approvazione o disapprovazione dello "spettatore imparziale" di Adam Smith con riferimento alle esperienze derivate dalla fruizione di un prodotto o servizio. È infatti impensabile che ciascun individuo possa aver provato ogni nuovo bene. Il meccanismo descritto da Marris prevede una distinzione degli individui in due categorie:

Pionieri: decidono i propri acquisti senza il ricorso a stimoli di altri consumatori e la cui curva di domanda piuttosto anelastica. Più vulnerabili al richiamo pubblicitario e più coraggiosi di fronte all'incertezza.

Pecore: tendono a seguire gli altri consumatori e sono caratterizzate da una curva di domanda elastica al prezzo.

L'insieme di pecore e pionieri, la totalità dei consumatori, è definita da Marris "popolazione di mercato". Quando un nuovo prodotto è rilasciato sul mercato, gli iniziali compratori sono pochi, ma se tra questi compratori vi è un numero sufficientemente alto di pionieri (numero critico) essi possono stimolare il consumo di tale bene da parte delle pecore tramite un contatto socio-economico (stimolo l'altr all'acquisto del bene). Le pecore, una volta stimolate e indirizzate al consumo del bene, divengono "pecore attivate", ovvero in grado di stimolare altri consumatori a loro volta. In questo senso assume un ruolo chiave il concetto di criticità: condizione in cui la domanda passa dalla fase di gestione a quella di esplosione. Tale condizione si ottiene tramite il raggiungimento del numero critico di pionieri consumatori.

La teoria di Smith sulla simpaty viene confermata scientificamente dopo circa 3 secoli da *Rizzolatti*, grande italiano, insignito della prestigiosa onorificenza internazionale, denominata *Brain Prize*. Il professore *Rizzolatti* ha condotto la ricerca che ha portato alla scoperta delle osservazioni sperimentali che confermano la simpatia fra gli esseri umani. Le sue ricerche hanno avuto inizio con la scoperta di un'area motoria del cervello, che rispondeva a stimoli visivi. I successivi esperimenti hanno riservato una grande sorpresa: si è scoperto che la scimmia "scaricava" i neuroni preposti al movimento non solo nell'atto di prendere un oggetto, ma anche nel momento in cui vedeva un altro individuo prendere l'oggetto. In altri termini, l'osservatore

condividendo con il soggetto osservato l'impulso motorio, in forma riflessa; vi erano neuroni che rispondevano sia quando la scimmia eseguiva una determinata azione, sia quando osservava un altro individuo compiere un'azione simile. A questi è stato dato il nome di **neuroni specchio**, classificabili in bimodali, somatosensoriali e visivi, e neuroni trimodali (scoperti più di recente), in grado di rispondere a stimoli somatosensoriali, visivi e uditivi. Gli esperimenti sugli uomini hanno consentito di ampliare la portata della scoperta. Il sistema dei neuroni specchio dell'uomo investe non solo singoli atti, ma intere catene di atti; inoltre è in grado di codificare non solo l'atto osservato, ma anche l'intenzione con cui esso è compiuto. Ciò "rende possibile quella *reciprocità* di atti e di intenzioni che è alla base dell'immediato riconoscimento da parte nostra del significato dei gesti degli altri". "Il possesso del sistema dei neuroni specchio e la selettività delle loro risposte determinano così uno "*spazio d'azione condiviso*", all'interno del quale ogni atto e ogni catena di atti, nostri o altrui, appaiono immediatamente iscritti e compresi, *senza che ciò richieda alcuna esplicita o deliberata operazione conoscitiva*". Recenti studi sulle parti del cervello attivate dall'esposizione agli odori (*amigdala* e *insula*) hanno consentito di osservare che la dinamica dei neuroni specchio induce la condivisione delle emozioni. "La comprensione degli stati emotivi altrui dipende da un meccanismo specchio in grado di codificare l'esperienza sensoriale direttamente in termini emozionali". L'osservazione di volti altrui che esprimono un'emozione determina un'attivazione dei neuroni specchio della corteccia premotoria. Questi inviano alle aree somatosensoriali e all'*insula* una copia del loro *pattern* di attivazione (*copia efferente*), simile a quello che inviano quando è "l'osservatore a vivere quell'emozione" In altri termini, tra il soggetto osservatore e il soggetto osservato s'instaura una relazione di "*empatia*" che prescinde da qualsiasi elemento cognitivo.

I neuroni specchio delle emozioni si attivano quindi sia quando si prova dolore sia quando si osserva il dolore altrui e si trovano nella corteccia cingolata del cervello. Scoperti nei topi, a ventitré anni dalla scoperta italiana dei neuroni a specchio dei movimenti, potrebbero essere presenti anche nell'uomo, risultando cruciali per comprendere i meccanismi dell'empatia che si inceppano in diverse malattie psichiatriche. A indicarlo è lo studio pubblicato su *Current Biology* dagli esperti dell'Istituto olandese per le neuroscienze. Lo studio ha dimostrato anche che condividiamo i meccanismi fondamentali dell'empatia con animali come i ratti; **"l'empatia, la capacità di sentire le emozioni degli altri, è dunque profondamente radicata nella nostra evoluzione"**. Questa scoperta scientifica offre un argomento decisivo all'idea liberale che l'ordine spontaneo sortisca effetti "sociali", a vantaggio di tutti, di gran lunga superiori all'ordine programmato centralisticamente e autoritariamente.

Questa base naturale dell'empatia consente di uniformare i comportamenti umani intorno a modelli basati sulla reciprocità dell'affidamento. Ne nasce la prima embrionale norma giuridico-sociale, fondata sulla prevedibilità del comportamento altrui, la quale ovviamente, nel "codificare" le tipologie comportamentali socialmente approvate, svolge non solo una funzione *descrittiva*, ma anche *prescrittiva*.

In sintesi, la scoperta dei neuroni specchio di Rizzolatti conferma, a distanza di tanti anni, l'intuizione di Adam Smith, che ravvisava nel meccanismo naturale di empatia (di cui non si conosceva ancora l'interna dinamica neurologica) l'origine dell'approvazione sociale dei comportamenti virtuosi e della corrispondente disapprovazione dei comportamenti "antisociali"; descrivendo con ciò il fondamento dell'ordine spontaneo. La scoperta scientifica dei neuroni specchio asserisce una verità inconfutabile, molto importante in ambito politico: che la "socialità" dell'uomo è preordinata e perciò anteposta a qualsiasi intervento dell'autorità politica. La dottrina di *Smith* individua nella condivisione spontanea dei sentimenti morali la particella di base dell'universo socio-politico. Tale condivisione è possibile perché l'osservatore rappresenta come propria la condizione dell'osservato e assume come proprio il sentimento della persona osservata; per tale via, la **simpatia** – nel senso letterale di *sun patos*, soffrire insieme, "sentire comune" – induce l'omologazione dei comportamenti umani, attorno al modello medio virtuoso. Nasce così la regola sociale che rende possibile la convivenza pacifica, in assenza dell'intervento dell'autorità politica costituita.

La storia aveva dimostrato a sufficienza che *Smith* aveva ragione. Da un lato, i ripetuti fallimenti dei regimi totalitari, i risultati nefasti di tutti i tentativi di *programmare* il corso delle vicende umane, la vana attesa del "Sole dell'avvenire" per mano dello Stato etc.; dall'altro, la diffusione del benessere nelle società aperte e nelle economie di mercato, il miglioramento delle condizioni di vita nelle società libere, in particolar modo nell'area occidentale; dovevano pur avere un fondamento nella possibilità dell'uomo di conseguire risultati sociali, a prescindere dal comando politico.

Questo fondamento era stato individuato da *Smith*, ma mancava il tassello "sperimentale". Oggi sappiamo che il "comune sentire", asserito da *Smith*, non è una mera supposizione, ma è iscritto, con assoluta certezza, nel patrimonio genetico e nella stessa fisiologia dell'uomo.

Se potessimo accomunare le scienze sociali alle scienze fisico-naturalistiche, diremmo che la *teoria dei sentimenti morali* di *Smith* ha trovato conferma nella scoperta dei *neuroni specchio* di *Rizzolatti*, come la *teoria della relatività* di *Einstein* ha trovato conferma nella scoperta in laboratorio delle *onde gravitazionali*. Pur non sfuggendo la differenza tra il laboratorio e la società umana, l'assonanza tra le intuizioni del filosofo scozzese e le osservazioni sperimentali del neurologo italiano risulta davvero sorprendente. L'attitudine dell'uomo a relazionarsi coi propri simili in termini di reciprocità e di condivisione emozionale e sentimentale è dunque innata, e se tale attitudine alla "socialità" è iscritta nel patrimonio genetico dell'uomo, si deve concludere che il monopolio statale della "socialità" è un grave danno. Inoltre se tale attitudine alla "socialità" prescinde da qualsiasi elemento cognitivo, si deve ulteriormente argomentare che l'ordine fondato sulla libertà asseconda la natura umana, mentre l'ordine fondato sul dirigismo dello Stato la opprime e la mortifica.

Tradurre la scienza neurologica in programma politico è certamente difficile, ma trarre indicazioni dalla scoperta dei neuroni specchio, per supportare la dottrina di *Adam Smith* e giudicare conforme alla condizione naturale dell'uomo l'ordine spontaneo delle relazioni sociali ed economiche, è senz'altro corretto.

Quello che è stato scoperto in questi anni è che quello che diceva Adam Smith è effettivamente vero, cioè noi abbiamo dei meccanismi che ci rendono partecipi alle fortune degli altri. Sono state trovate delle basi neurologiche che sostengono che effettivamente esistono dei meccanismi che ci mettono in contatto con gli altri.

Una parte della cultura classica ha ignorato per molto tempo, anche negli studi economici, che il comportamento degli esseri umani è determinato dalla loro natura, oltre che dalla loro cultura, e che natura e cultura sono legate da un rapporto di reciproco condizionamento.

Nel terzo millennio non possiamo certo ignorare le scoperte scientifiche sul modo in cui la nostra biologia determina il nostro comportamento. Adam Smith, nella sua Teoria dei sentimenti morali, suggeriva che la coscienza e il comportamento positivo degli umani sono parti intrinseche della loro struttura psicologica e sono attivate in modo alquanto naturale dalle nostre relazioni sociali.

Oggi la neuroeconomia cerca di investigare direttamente quali siano i meccanismi neuronali che entrano in gioco quando l'essere umano prende decisioni di carattere economico. E mostra che ogni nostra decisione coinvolge il lato emozionale: non è possibile distinguere tra azioni in cui soltanto la deliberazione consapevole razionale ha un ruolo e altre in cui entrano in gioco le emozioni, esiste invece una profonda commistione tra le due dimensioni. Dopo un secolo di separazione non troppo consensuale, economia e psicologia hanno ricominciato a parlarsi con sempre maggiore convinzione, riconoscendo di essere discipline con fondamenti molto più comuni di quanto si possa pensare. Il paradigma tuttora dominante in ambito economico, che fa riferimento alla scuola cosiddetta neoclassica, si basa sull'assumere che le decisioni degli individui, perfettamente razionali, seguano una logica massimizzante, tesa a raggiungere il più alto livello possibile di utilità.

L'ultima frontiera della ricerca economica però fornisce finalmente gli strumenti per un passo avanti, foriero potenzialmente di sviluppi importanti.

Le neuroscienze usano la risonanza magnetica, che mostra le zone di attività del cervello durante il suo funzionamento, per aprire quella scatola nera che è il cervello stesso, di fatto rimasto fino a oggi ai margini di una teoria economica in cui la scelta razionale, che ne è alla base, semplicemente tratta la decisione come un processo ottimo e perfetto.

La neuroeconomia cerca, per l'appunto, di investigare direttamente quali siano i meccanismi neuronali che entrano in gioco quando l'essere umano prende decisioni di carattere economico. Gran parte dei comportamenti umani, infatti, non viene da una consapevole deliberazione, ma dall'applicazione di euristiche e da processi neuronali automatici, in cui quella che chiamiamo libera volontà non ha alcun peso. Non essendo una macchina perfetta, il nostro cervello risponde agli stimoli esterni trovando soluzioni rapide ed efficaci. L'impossibilità di elaborare velocemente un numero eccessivo di informazioni ci porta a risposte automatiche e istintive.

L'azione finale che noi osserviamo, insomma, è spesso soltanto la punta di un iceberg automatico in cui noi tendiamo a esagerare l'importanza del nostro controllo; ogni nostra decisione coinvolge il lato emozionale. Non è possibile discernere tra azioni in cui soltanto la deliberazione consapevole razionale ha un ruolo e altre in cui entrano in gioco le emozioni: le neuroscienze provano la profonda commistione tra le due dimensioni. Nella neuroeconomia (e parallelamente nel neuromarketing) sono studiati i comportamenti umani d'interesse per l'economia, mediante l'analisi dei processi mentali attivati da individui impegnati in azioni che avvengono in situazioni di natura commerciale. L'approccio di studio per l'analisi della relazione tra i processi cognitivi e la struttura del cervello è quello che prevede l'osservazione della componente funzionale da una parte e della componente neurale dall'altra con la speranza di individuare una corrispondenza tra esse. La componente funzionale è rappresentata dalla scomposizione del comportamento nei suoi passaggi elementari mentre la componente neurale, riguarda lo studio delle aree cerebrali.

La neuroeconomia è dunque una branca dell'economia comportamentale (*behavioral economics*) che studia il comportamento dei consumatori partendo da ipotesi più realistiche, al fine di arricchire e rielaborare le fondamenta della teoria economica attraverso l'analisi dei processi cerebrali. L'economia può quindi, beneficiare delle neuroscienze per ottenere un'analisi approfondita dei comportamenti degli individui-consumatori.

Questo approccio applicato nell'area della neuroeconomia e del *neuromarketing* diviene quindi utile per studiare il comportamento del consumatore in un'ottica neuroscientifica che più si adatta alla realtà. La neuroscienza del consumatore nasce per l'esigenza di una maggiore comprensione dei processi mentali e dei meccanismi emozionali e cognitivi che sono alla base delle decisioni, e conseguentemente dei comportamenti, attuati dagli individui nei diversi contesti economici.