



Munich Personal RePEc Archive

## **On the Demand of Irrational Economics: Naomi Klein vs. Milton Friedman**

Filoso, Valerio

Department of Economic Theory and Applications, University of  
Naples “Federico II”, Italy, and CHILD (Centre for Household,  
Income, Labour and Demographic economics), Turin, Italy

2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/9452/>  
MPRA Paper No. 9452, posted 07 Jul 2008 10:36 UTC

## SULLA DOMANDA DI ECONOMIA IRRAZIONALE: NAOMI KLEIN VS. MILTON FRIEDMAN

VALERIO FILOSO

SOMMARIO. The persistence of demand for economic irrationality, as expressed by the big success gained by the literature on no-globalism, is an empirical puzzle and the recent book by Naomi Klein *The Shock Doctrine* (2007) is a rampant example. An explanation for this anomaly is provided by the theory of rational irrationality (Caplan, 2007). While in the field of natural sciences confutation of wrong theories sets them apart forever, in the field of economics rebutted theories can still have an appeal on nonprofessional readers, even though the underlying theory has already been proved wrong. This is due to the low private cost of economic opinion and the big gain derived from the illusion of grasping complex economic phenomena.

JEL Codes: A11, A12, D72.

---

DEPARTMENT OF ECONOMIC THEORY AND APPLICATIONS, UNIVERSITY OF NAPLES "FEDERICO II", ITALY, AND CHILD (CENTRE FOR HOUSEHOLD, INCOME, LABOUR AND DEMOGRAPHIC ECONOMICS), TURIN, ITALY.

*E-mail address:* [filoso@unina.it](mailto:filoso@unina.it).

*Date:* 1 Gennaio 2008.

*Key words and phrases.* Economic Irrationality, Political Preferences, Antiglobalism.

## § 1. INTRODUZIONE

Secondo la giornalista canadese Naomi Klein, profeta del movimento no-global e *maître à penser* della sinistra radicale, quattro anni sono sufficienti per produrre un libro in grado di rivoluzionare la lettura della storia contemporanea: esattamente come il suo fortunato *No Logo* (Klein, 2000)<sup>1</sup>, anche *Shock Economy* (Klein, 2007) si apre con la dichiarazione che sono stati necessari quattro anni per terminare tutta l'opera, insieme a uno staff di dodici *research assistants*. Sfolgiando le prime pagine e ponderando la corposità del volume – settanta pagine di note, più di un migliaio di citazioni bibliografiche – si potrebbe pensare di trovarsi di fronte ai risultati di una lunga e accurata ricerca sulla *dipendenza del libero mercato dal potere dello shock*, così come promesso nell'introduzione.

Si tratta, invece, dell'ennesimo attacco frontale alle idee dello scambio economico e della libertà individuale. Già la scuola mercantilista, la scuola storica tedesca, il marxismo, sino ad arrivare ad alcuni sviluppi della teoria neoclassica attuale (Stiglitz, 2003) hanno tentato di dimostrare, con argomentazioni che poi si sono rivelate difettose, che un sistema di scambi volontari e non centralizzati comporta difficoltà che possono essere superate solo attraverso l'azione coercitiva dell'autorità statale. In *Shock Economy* la declinazione dell'economia di mercato presa di mira è quella teorizzata dall'economista statunitense Milton Friedman (1912–2006), il quale viene individuato come l'architetto occulto o palese dei maggiori cambiamenti economici avvenuti negli ultimi trentacinque anni: tutto il libro, in maniera diretta o indiretta, si riduce a un attacco alle sue idee e alle sue azioni.

A differenza dei suoi predecessori, Klein non è in possesso delle competenze tecniche necessarie a valutare il merito dell'economia di mercato, né tantomeno dimostra alcun genuino interesse nella costruzione di affermazioni correttamente argomentate. In un mondo ideale nel quale i lettori fossero interessati esclusivamente al valore conoscitivo dei libri, un lavoro come *Shock Economy* non troverebbe un proprio segmento di mercato<sup>2</sup>. Tuttavia, se l'economia politica considera come date le preferenze individuali, diventa interessante investigare il puzzle empirico del perché esistano individui razionali disposti a rinunciare ad altri beni pur di assicurarsi una copia di libri come *Shock Economy*. Lo scopo di questa riflessione è quindi duplice: evidenziare l'incoerenza interna e l'inconsistenza fattuale della ricostruzione fornita da Naomi Klein e fornire una spiegazione congetturale dell'esistenza di una domanda di mercato per i volumi di argomento economico scritti da divulgatori non professionisti.

<sup>1</sup>Sul motore di ricerca Google, Naomi Klein compare in 1.570.000 documenti. Sul motore di ricerca specializzato Google Scholar il suo nome compare in 3.570 documenti. *No Logo* è stato tradotto in ventisei lingue e ha venduto più di un milione di copie.

<sup>2</sup>Nella sua recensione, Joseph Stiglitz (September 30, 2007) elogia *Shock Economy*, ma nel contempo esorta a non giudicarlo con lo stesso metodo con il quale si valuterebbe un lavoro di ricerca, il che potrebbe equivalere a una dichiarazione di sostanziale irrilevanza.

## § 2. LA TERAPIA SHOCK

La tesi centrale di *Shock Economy* è che i grandi rivolgimenti politici, militari e naturali degli ultimi trentacinque anni, definiti come *shock* (un termine che, in questo contesto, è derivato dalla strategia militare *Shock and Awe* – scioccare e spaventare) inducono un abbassamento della soglia di resistenza popolare nei riguardi di riforme economiche in senso liberale. Sia nel caso in cui tale shock sia stato intenzionalmente ricercato da un'autorità politica, sia nel caso in cui lo shock consista in un evento naturale, i fautori del libero mercato – organizzati intellettualmente e, talvolta, anche concretamente, da Milton Friedman – si avvalgono di quest'occasione per introdurre riforme economiche a loro congeniali e contrarie agli interessi generali. Questi casi di shock sono: la guerra in Iraq del 2003, il maremoto Tsunami del 2004, l'attacco terrorista alle Twin Towers del settembre 2001, l'uragano Katrina che ha colpito New Orleans nel 2005, la guerra anglo-argentina del 1982 nelle isole Falkland, il massacro di Piazza Tienanmen del 1989, gli attacchi della NATO contro il regime di Belgrado nel 1999. Ecco un esempio in proposito:

La guerra delle Falkland nel 1982 servì a [...] Margaret Thatcher in Gran Bretagna: il disordine e il fervore nazionalista scaturiti dalla guerra le consentirono di usare una straordinaria durezza per sconfiggere i minatori in sciopero e accendere la prima frenesia di privatizzazioni in una democrazia occidentale. L'attacco Nato a Belgrado nel 1999 creò le condizioni per repentine privatizzazioni nell'ex Jugoslavia: un obiettivo che risaliva a prima della guerra. Il fattore economico ovviamente non fu l'unica causa di queste guerre ma, in ciascuno di questi casi, un grande shock collettivo fu sfruttato per preparare il terreno alla shockterapia economica.

Posto in questi termini, l'argomento non è una teoria del perché sorgono conflitti armati, quanto piuttosto un tentativo di spiegare gli eventi che *seguono* tali conflitti. La vaghezza del linguaggio utilizzato dall'autrice non permette però di affermare con sicurezza se intenda riferirsi a un comportamento puramente opportunistico da parte dei governi durante il periodo che segue un conflitto, o se invece intenda riferirsi a un tentativo deliberato degli stessi governi di indurre tali condizioni traumatiche per mezzo di un conflitto militare. Si tratta, ovviamente, di una qualificazione tutt'altro che irrilevante.

Anche l'analisi dei soggetti coinvolti nello shock risulta problematica: nel caso della guerra delle Falkland, sarebbe naturale attendersi che lo spavento (*awe*) maggiore seguito al conflitto armato l'abbiano sofferto gli argentini, data la severità della sconfitta subita. Tuttavia, Klein sostiene che l'effetto della vittoria sull'Argentina sia stato quello dell'indebolimento del movimento sindacale britannico: in pratica, non potendo dimostrare la propria risolutezza all'interno dei confini nazionali, la Thatcher si sarebbe diretta all'estero per inviare un segnale perentorio e aggressivo a un gruppo di pressione interno. Nel caso della Jugoslavia, invece, lo spavento

l'avrebbe sofferto la popolazione serba – questa sì effettivamente bombardata dalle forze NATO – e dalla confusione che ne è seguita sarebbe nato un sistema di libero mercato e democrazia. Dati gli esempi forniti, non risulta chiaro il criterio tramite il quale si possano identificare, nel periodo che segue una sconfitta militare, i soggetti che con maggiore probabilità saranno sottoposti a riforme economiche liberali.

Dopo aver proposto queste distinzioni, Klein generalizza le proprie osservazioni individuando una *Shock Doctrine* di derivazione friedmanita, ovvero un corpus coerente di prescrizioni per la politica economica basato sulla seguente filosofia: affinché si possano implementare pienamente delle politiche liberali è sempre *necessaria* qualche forma di traumatizzazione collettiva, perché in un regime autenticamente democratico questo tipo di riforme non raccoglierebbe mai consensi sufficienti. Sarebbe questo il caso degli Stati Uniti durante la presidenza Reagan: siccome nel periodo 1980–89 non si ebbe alcun evento traumatico, Reagan sarebbe stato costretto a edulcorare le proprie ricette liberali. Per la verità, durante la presidenza Reagan si ebbe sia l'invasione dell'isola caraibica di Grenada che il bombardamento di Tripoli, in Libia, dal quale il colonnello Gheddafi uscì alquanto malconcio. Anche qui, nonostante lo spavento e i danni subiti, la Libia non si è poi avviata sulla strada del capitalismo friedmanita. Sono sufficienti poche cognizioni di storia contemporanea per affermare che se mai c'è stato un periodo nel quale alcune indicazioni coerentemente liberali hanno avuto qualche presa sulla presidenza statunitense, è stato proprio quello di Reagan. Ovviamente, Reagan era stato democraticamente votato ed eletto proprio perché implementasse un tipo di politiche economiche che segnassero una cesura rispetto al keynesismo tradizionale della presidenza Carter. In questo caso, così come in quello della transizione dai regimi socialisti a quelli di mercato, l'affermazione che le trasformazioni economiche in senso liberale non possano essere generate e implementate all'interno di Stati democratici è semplicemente contraria all'evidenza fattuale.

Klein sostiene che per favorire l'instaurazione di un'economia liberale modellata sui dettami della Scuola di Chicago è necessario il verificarsi di condizioni autoritarie o quasi-autoritarie. Cosa voglia dire *condizioni autoritarie* è facilmente intuibile, mentre cosa si intenda per *condizioni quasi-autoritarie* è molto più difficile a dirsi, perché l'autrice non offre dettagli precisi a questo riguardo. Secondo l'analisi di Klein, gli Stati Uniti oggi sarebbero una democrazia quasi-autoritaria, grazie all'opera di George W. Bush e di Donald Rumsfeld: questa qualificazione sarebbe derivata dalla decisione di lanciare una pretestuosa offensiva militare contro la dittatura baathista irachena, in modo da mascherare un intento liberale in senso friedmanita.

Se il ragionamento di Klein avesse un senso, allora se ne ricaverebbe che l'Iraq di oggi sarebbe caratterizzato da un'economia molto più libera degli Stati Uniti durante la presidenza Reagan, dato che durante la presidenza

Bush si sono verificate sia l'instaurazione di condizioni quasi-autoritarie che lo shock iracheno, necessarie per introdurre riforme liberali. Ricostruzione storica alquanto singolare, questa: a differenza di Ronald Reagan, George W. Bush si propone come fautore di un *conservatorismo compassionevole* che poco o nulla ha in comune con il liberalismo friedmanita. Per citare alcuni esempi, Bush ha esteso i benefici del programma Medicare, ha irrobustito i sussidi all'agricoltura e ha enormemente ampliato il deficit di bilancio del settore pubblico<sup>3</sup>, tutte manovre queste che sono indirizzate in senso opposto rispetto alle raccomandazioni della Scuola di Chicago.

Nel prosieguo di *Shock Economy*, i ragionamenti proposti sono modellati, alternativamente, secondo le fallacie del *post hoc, ergo propter hoc* e del *cui prodest*, oppure secondo una deliberata iperbole polisemantica. Il beneficio che segue un evento politico è assunto invariabilmente come motivazione dell'azione stessa, senza che compaia una dimostrazione del se e del come la valutazione di tale beneficio sia stata decisiva *ex ante* e per chi. Quando lo shock stesso è definito proprio come un brusco cambiamento delle condizioni politiche e materiali della vita sociale, è implicito nella stessa definizione che tale cambiamento espliciti anche effetti economici. L'osservazione sistematica degli eventi *shock e cambiamento* sempre nella medesima sequenza non implica di per sé una relazione causale che procede dallo shock al cambiamento.

Se tuttavia ci si vuole chiedere quale sia il tipo di evidenza empirica in grado di supportare la tesi centrale di *Shock Economy*, è necessario esplicitare le ipotesi che ne sono alla base. La principale di queste è che gli individui di qualunque popolo, di qualunque convinzione politica ed economica siano sempre e comunque contrari a riforme economiche liberali, perlomeno quando si trovino ad esprimere le proprie preferenze in condizioni di normalità. Diversamente, se esistesse anche in condizioni di normalità un consenso determinante a favore di riforme in senso liberale, lo shock non sarebbe necessario a indurre il cambiamento e quindi la tesi stessa della *Shock Economy* risulterebbe invalidata. In termini diversi, occorre chiedersi:

- (1) Quali siano i soggetti coinvolti e come possono essere individuati gli shock rilevanti.
- (2) Se l'avversione verso riforme liberali sia un dato universale, o perlomeno dominante, degli ultimi trentacinque anni.
- (3) Se l'avverarsi di uno shock risulti una condizione in grado di indurre cambiamenti liberali.

---

<sup>3</sup>La percentuale di spesa pubblica finanziata tramite indebitamento nel 2003 è stata del 32%, il valore più alto dalla Seconda Guerra Mondiale in poi. Lo stesso Friedman (Friedman, Sunday, January 19, 2003) ha elogiato il piano di riduzione delle imposte proposto da Bush nella prospettiva di una riduzione del peso del settore pubblico.

Procedendo con questo schema, sarebbe teoricamente possibile testare l'ipotesi centrale del libro. Un'impostazione rigorosa della questione, invece, è costantemente elusa da Klein. In alternativa, viene fornita una ponderosa mole di note a piè di pagina e di evidenze narrative selettive, che tuttavia non sono in grado di fornire un supporto credibile ed equilibrato. L'evidenza fornita nel libro, in sostanza, non è in grado di supportare o smentire la tesi chiave di *Shock Economy*. Di conseguenza, il valore del libro non può consistere nel suo apporto conoscitivo, ma va rintracciato altrove.

### § 3. LA DOMANDA DI IRRAZIONALITÀ ECONOMICA

Contrariamente alla visione proposta da Klein, Milton Friedman è stato solo un intellettuale che ha manifestato la propria visione del mondo, educando studiosi e contribuendo alla formazione di una coscienza liberale tramite la sua pubblicistica<sup>4</sup>. Questa operazione è risultata possibile proprio in quanto si è trovato ad agire all'interno della maggiore democrazia occidentale. Nello stesso universo culturale si trova ad operare, oggi, Naomi Klein. Attribuire a Friedman particolari poteri d'influenza che vadano oltre la sua personale capacità di persuasione non contribuisce alla spiegazione dei fenomeni politici ed economici degli ultimi decenni.

Se le nostre conclusioni sono valide, il fenomeno che l'economista deve tentare di spiegare è come mai questo tipo di pubblicistica riscuota successo presso il grande pubblico. Il caso di Naomi Klein non è isolato: lavori su tematiche affini di Noam Chomsky, Barbara Ehrenreich, Arundhati Roy, per menzionare solo alcuni esempi, hanno riscosso rilevanti successi editoriali, proponendo letture degli eventi storici basate implicitamente su modelli di funzionamento del sistema economico non dotati di alcun fondamento scientifico. Per di più, le ipotesi sottostanti a queste visioni sono già state esaminate dalla letteratura specialistica e rifiutate come fallaci.

Quest'imperfetta selezione delle teorie sembra un fenomeno caratteristico delle scienze sociali e dell'economia in particolare. I libri di livello divulgativo sulla fisica, la chimica, la matematica sono generalmente scritti da scienziati che espongono le proprie visioni in forma accessibile al grande pubblico (come Feynman o Hawking, per esempio) oppure da divulgatori professionisti che si limitano a tradurre in termini comprensibili i risultati dell'analisi scientifica. In questi casi, il valore di un dato libro può essere ragionevolmente approssimato dalla sua capacità di trasferire nozioni complesse a beneficio di lettori non dotati della necessaria formazione scientifica.

Per l'economia, invece, si osserva il curioso fenomeno della proliferazione di una pubblicistica i cui autori sono principalmente giornalisti o semplici letterati senza una specifica preparazione tecnica, i quali non si limitano ad esporre teorie altrui, ma applicano e sviluppano in proprio

<sup>4</sup>Per una confutazione puntuale delle argomentazioni contenute in *Shock Economy*, si veda Norberg (2008).

approcci (apparentemente) innovativi, talora in competizione con i paradigmi affermati nel mondo accademico, così come avviene nel caso di Naomi Klein oppure di Arundhati Roy. Questo tipo di pubblicistica non ha come scopo il trasferimento al grande pubblico dei risultati della ricerca scientifica, quindi non può essere considerata come un vero e proprio lavoro di divulgazione, quanto piuttosto il frutto di una genuina attività creativa in un campo scientifico, senza però l'utilizzo di una solida metodologia. Questa letteratura non solo assume il presupposto che chiunque possa comprendere compiutamente il funzionamento del sistema economico, anche se sfornito di qualunque formazione tecnica, ma anche che i concetti fondamentali dell'analisi economica siano irrilevanti ai fini della comprensione dei fatti storici. In questi lavori, infatti, non si ritrovano mai argomentate critiche puntuali a risultati della teoria economica o dell'osservazione econometrica. C'è da supporre che se un libro divulgativo sulla fisica o sulla chimica seguisse un analogo schema espositivo, di sicuro non otterrebbe rilevanti successi editoriali, potendo al massimo aspirare al rango di curiosità libraria.

Questo dato merita attenzione, perché rivela la presenza di una domanda di conoscenza economica deliberatamente non qualificata e induce quindi a un interrogativo sulla percezione del metodo e dei risultati dell'analisi economica da parte del grande pubblico. Ovvero, come è possibile che un consumatore, il quale acquista il volume di Hawking sulla fisica dei buchi neri, confidando nella competenza di chi siede sulla cattedra che fu di Isaac Newton, possa contemporaneamente acquistare anche un volume di Naomi Klein che interpreta la storia economica degli ultimi cinquant'anni alla luce della colpevolezza di Milton Friedman? E poi, perché lo stesso lettore non presta attenzione al fatto che l'autrice non possiede alcuna qualificazione in materia economica?

Una prima risposta a questo quesito è che i lettori di Hawking e Klein in realtà potrebbero *non* coincidere. Si può ipotizzare che i consumatori di letteratura divulgativa che leggono i libri di Hawking valutino correttamente anche la credibilità scientifica di Klein e che quindi siano poco propensi ad apprezzarli. Una verifica di questa ipotesi richiederebbe un'analisi campionaria sui comportamenti individuali, che non è ad oggi disponibile; tuttavia, anche un'osservazione casuale rivela che il rapporto tra le vendite di volumi di economia scritti da divulgatori dichiaratamente non professionisti e le vendite di analoghi volumi scritti da accademici o divulgatori professionisti è nettamente in favore della prima categoria e si può quindi ipotizzare che la sovrapposizione tra i lettori di Hawking e Klein possa essere non trascurabile. Sebbene l'ipotesi che le due tipologie di lettori siano nettamente distinte non sia implausibile, la spiegazione che viene fornita qui di seguito è indipendente da questa restrizione, in quanto fa riferimento alla diversa natura della conoscenza scientifica rispetto a quella economica.

Nella storia dell'analisi economica, gli economisti hanno spesso dedicato notevoli energie alla confutazione di teorie fallaci: è il caso delle critiche di Adam Smith al mercantilismo, delle critiche di Böhm-Bawerk alla teoria marxiana del valore-lavoro, della confutazione degli argomenti della Scuola Storica tedesca da parte di Carl Menger e di Ludwig von Mises, delle critiche di Friedrich von Hayek alla teoria della pianificazione economica. Questi rilievi conducevano invariabilmente a dimostrare l'inadeguatezza – logica o fattuale – dei presupposti delle dottrine oggetto di critica e quindi al loro rigetto. Tuttavia, mentre un analogo processo di filtraggio critico ha condotto nel campo delle scienze naturali all'abbandono del lamarckismo o del sistema tolemaico, nel campo della teoria economica non si osserva l'archiviazione definitiva delle teorie errate.

Ad esempio, argomentazioni di ispirazione mercantilista sorreggono le affermazioni degli accoliti del movimento anti-global, nonostante l'evidenza in favore dei benefici dell'apertura al commercio internazionale costituisca un'evidenza tra le più robuste della letteratura economica (Columbatto, 2003). Similmente, l'idea che i mercati siano generalmente il modello preferibile per l'organizzazione dello scambio tra individui liberi è un dato acquisito dell'analisi economica, ma l'importanza della sua portata non è usualmente percepita in tutte le sue implicazioni. Nonostante l'esperienza delle economie pianificate abbia messo in luce gli insormontabili problemi teorici e pratici di un'organizzazione dello scambio statualizzata, le affermazioni sulla necessità del controllo pubblico delle dinamiche industriali, del mercato del lavoro e dei capitali continuano a essere ben presenti nel dibattito pubblico<sup>5</sup>. La studio di questo paradosso è rilevante in quanto investe la percezione che il pubblico ha della teoria economica e delle sue implicazioni nel campo della politica.

Nel tentativo di argomentare una possibile spiegazione, l'assunzione che si fa qui è che l'architettura di *Shock Economy*, considerato come campione rappresentativo della divulgazione economica *creativa*, non sia semplicemente il frutto di una scrittura e di un pensiero disordinati, quanto piuttosto l'esito di un preciso progetto editoriale basato intenzionalmente sui seguenti elementi:

- (1) la promessa di fornire una risposta sistematica ed esauriente a una pluralità di fenomeni storici, economici e politici utilizzando uno schema semplice e di rapida comprensione, che in questo caso è la teoria della colpevolezza ideologica e personale di Friedman;
- (2) una serie di giudizi riferiti a un set di valori morali che non vengono mai resi palesi, ma che sono assunti come autoevidenti, come

<sup>5</sup>Nel campo dell'indagine economica non è possibile progettare un *experimentum crucis*, dato che le condizioni al contorno non sono mai completamente controllabili. Sotto questo profilo, tuttavia, l'economia non è diversa da altre scienze nelle quali l'euristica è di natura empirica. Anche ammettendo che la persistenza di opinioni erranee sia più marcata nel campo delle scienze sociali, rimane da spiegare il fenomeno della radicale differenza nelle competenze dei divulgatori di economia e di quelli di altre scienze.

per esempio l'idea che un sistema scolastico interamente amministrato dal settore pubblico sia sempre preferibile a uno nel quale è lasciata libertà di scelta ai genitori;

- (3) un'evidenza empirica massiccia ma selettiva, che ricalca gli stili della produzione scientifica negli aspetti esteriori, ma che se ne discosta nell'aspetto cruciale, ovvero nell'utilizzo di una metodologia rigorosa, esplicita e verificabile.

Questa struttura argomentativa non è originale ma ricalca gli schemi classici della *conspiracy theory* (Pipes, 1997). In questo tipo di pubblicistica, la lettura degli eventi storici è ricostruita secondo il principio che un gruppo di individui, bene organizzati ed esplicitamente coordinati, persegue i propri interessi particolari, generalmente a danno della collettività, mettendo in piedi un elaborato sistema di dissimulazione che è compito del *conspiracy theorist* svelare. Di solito, lo scrittore non è dotato di particolari qualificazioni professionali o accademiche, ma si dichiara animato da un desiderio impellente di giustizia e di verità che lo spinge a rettificare la versione ufficiale di un dato accadimento storico per svelarne i retroscena al grande pubblico, sino a quel momento spettatore ignaro.

Il punto (1) risponde alla domanda di mercato di conoscenza economica che sia disponibile senza un training accademico lungo e costoso. Sebbene l'esperienza della sfera economica dell'azione umana sia una costante di qualunque individuo, l'economia è una scienza largamente controintuitiva: i suoi teoremi fondamentali possono essere ricavati da un nucleo limitato di proposizioni sull'azione umana (Mises, 1998 [2002]; Rothbard, 2004), ma il loro sviluppo coerente e l'applicazione sistematica ai fenomeni del mondo reale richiede un allenamento mentale che risulta costoso per coloro i quali non ricavano un vantaggio individuale da tale conoscenza. Inoltre, la scienza economica fornisce soluzioni provvisorie e imperfette a molte questioni cruciali, come l'individuazione delle determinanti della crescita economica, il governo ottimale dell'inflazione o il funzionamento del mercato del lavoro.

I punti (2) e (3) rinforzano il punto precedente, in quanto permettono di superare le incertezze della teoria economica selezionando nettamente l'evidenza in favore di una visione ben definita, nella quale il lettore predisposto possa identificarsi. Anche il lettore più fazioso, tuttavia, desidera che nei ragionamenti che si trova a leggere siano forniti riferimenti concreti alla veracità delle proprie opinioni e che queste risultino argomentate razionalmente sulla base dell'evidenza disponibile. Ne consegue che la presentazione retorica delle argomentazioni diventa estremamente rilevante: è necessario un corredo di note e di bibliografia tale da stabilire l'indistinguibilità, *prima facie*, da un analogo lavoro di ricerca. In questa maniera, si ottiene l'obiettivo del rafforzamento nel lettore del pregiudizio esistente tramite una retorica pseudoscientifica in grado di sostenere l'autostima del lettore stesso. Un sostituto – molto imperfetto, per la verità – della competenza tecnica dei fatti economici può talvolta essere dato dalla

notorietà dell'autore ottenuta in altri campi del sapere: è il caso, per esempio, di Noam Chomsky (linguistica) e di Arundathi Roy e Gore Vidal (letteratura).

Questo tipo di anomalia nella formazione delle opinioni è una componente stabile delle credenze popolari riguardo all'economia. Le ricerche empiriche sul livello di alfabetizzazione economica forniscono risultati che mostrano una distorsione sistematica delle credenze popolari rispetto alle corrispondenti affermazioni ricavate con metodologie specialistiche (Caplan, 2002). Come si può spiegare questo tipo di bias? Un approccio possibile è stato fornito dalla teoria economica dell'*irrazionalità razionale* (Caplan, 2001b,a).

Caplan osserva che il costo degli errori della conoscenza è cruciale per comprendere il processo di accumulazione della conoscenza stessa. Quando il costo/beneficio privato di un'azione è trascurabile rispetto al costo/beneficio sociale, allora è probabile che si originino comportamenti inefficienti. Nel caso del voto, per esempio, il beneficio privato atteso del voto, individuato dal payoff in caso di vittoria moltiplicato per la probabilità che il voto sia decisivo, è virtualmente nullo, dato che questa probabilità è prossima allo zero. In un mondo nel quale gli individui considerassero unicamente i benefici privati di natura strettamente economica che discendono dalle proprie scelte, allora, nessuno avrebbe interesse a votare. Tuttavia, nella realtà gli individui dimostrano, tramite il semplice fatto che si recano a votare, che trovano in questa azione qualche utilità. Ma la natura di questo vantaggio non può risiedere nel beneficio economico diretto che ne traggono – che è pari a zero – ma in benefici di altra natura.

Downs (1957) è stato il primo economista a ipotizzare la pervasività dell'ignoranza razionale degli elettori a causa del meccanismo del voto, ma nella sua analisi ha assunto che gli elettori seguano razionalmente i propri interessi perché convinto che l'irrazionalità sistematica non si presti a essere affrontata in un discorso scientifico. In tutta la letteratura sul ruolo dell'elettore mediano si ipotizza costantemente che gli individui tendano a manifestare razionalmente o strategicamente le proprie preferenze (Saint-Paul, 2000), ma non si considera la possibilità che le democrazie non forniscano gli incentivi necessari ad acquisire un livello ottimale di investimento in conoscenza economica e politica. Solo di recente, nella letteratura politologica (Pincione and Tesón, 2006) si inizia a mettere seriamente in discussione l'analogia tra mercati e democrazie che è alla base della letteratura di *Public Choice*. Da questa revisione critica potrebbe nascere una visione differente del processo politico che sia rigorosamente fondata sulla teoria della scelta individuale.

Se dunque, come mostra Caplan, non esiste alcun meccanismo che allinei le preferenze ideologiche a quelle economiche, è allora possibile che esista un mercato delle idee, e quindi dei prodotti editoriali, i cui contenuti siano sistematicamente divergenti da quelli razionali, proprio perché dall'adozione di una data specifica distorsione ideologica non derivano

necessariamente elevati costi privati.

Questa linea di argomentazione è un'implicazione della teoria razionale della scelta irrazionale (Friedman, 1996) la quale, all'interno di uno schema consequenzialista, tenta di spiegare comportamenti apparentemente bizzarri come l'acquisto di biglietti della lotteria, l'utilizzo dei servizi degli astrologi, oppure l'uso di amuleti. Gli individui che effettuano queste scelte spesso posseggono un profilo psicologico che è indistinguibile da quello di altre persone che da tali attività si astengono. Dato che non è ipotizzabile che individui normali tentino di accrescere consapevolmente la propria ricchezza acquistando biglietti della lotteria, il cui valore atteso è inferiore al costo di acquisto, si può argomentare che il prezzo del biglietto acquisti più il sogno di una prospettiva di vita opulenta che una concreta possibilità di raggiungerla. Con tutta evidenza, esiste un mercato delle illusioni il cui prezzo appare estremamente accessibile.

Secondo questo schema, le ideologie che prevedono costrutti teorici logicamente insostenibili, come le leggi idealistico-marxiane dello sviluppo capitalistico, la teoria del valore-lavoro, le teorie della dipendenza economica e dello sfruttamento, il corporativismo, il dirigismo industriale, il commercio equo e solidale, oppure la teoria, proposta da Naomi Klein, del complotto mondiale ordito dalla Scuola di Chicago sono l'equivalente, sul piano teoretico, di pseudoscienze come l'astrologia e la numerologia. Sono cioè visioni del mondo che, una volta fatte proprie dagli individui, comportano costi privati trascurabili, ma procurano il beneficio dell'illusione di aver compreso l'essenza della realtà economica. Questo non esclude che, una volta fatte proprie e implementate da qualche parte politica, queste ideologie possano procurare anche *enormi* costi privati. Il nocciolo della questione risiede tuttavia nella divergenza tra l'assunzione di determinate posizioni ideologiche e le dirette conseguenze per i privati.

Un individuo razionale, quindi, domanderà irrazionalità economica sino al punto in cui il valore di un incremento di irrazionalità coinciderà con il sacrificio addizionale necessario per procurarselo. Quando questo costo è semplicemente il costo di acquisto di un libro di Klein, dato che dalla sua lettura non ne discendono altri sostanziali costi privati, è evidente che si tratterà di uno scambio conveniente e che la pseudoeconomia si diffonderà agevolmente.

#### § 4. CONCLUSIONI

La teoria della scelta irrazionale non costituisce una confutazione della teoria generale della scelta, ma ne è un complemento essenziale, perché permette di spiegare la persistenza nel tempo di opinioni in campo economico e politico palesemente incoerenti. L'idea che la valutazione del costo degli errori costituisca la bussola principale dell'azione umana è stata teorizzata sistematicamente dalla scuola austriaca di economia (Kirzner, 1997) nel campo del comportamento imprenditoriale, ma probabilmente la sua portata esplicativa dei fenomeni non di mercato è stata fino ad oggi

sottostimata. In un mondo incerto nel quale la carenza d'informazione è pervasiva, la correzione degli errori sistematici di valutazione comporta una minimizzazione delle perdite attese. Tuttavia, quando queste perdite sono minori dei guadagni psichici derivanti dall'adozione di comportamenti irrazionali, è plausibile che comportamenti razionali e individualmente costosi non dominino quelli irrazionali. Questo è il caso del mercato delle opinioni politiche ed economiche, la cui adozione presenta generalmente costi privati molto limitati. Tuttavia, il processo maggioritario democratico tende ad attribuire la vittoria a quegli esponenti politici che più di altri riescono a comprendere e ad assecondare le distorsioni sistematiche nelle preferenze degli elettori. Se le nostre conclusioni sono quindi esatte, ne segue che l'arretramento della sfera politica dal campo dell'azione umana può comportare enormi vantaggi in termini di progresso umano.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- CAPLAN, B. (2001a): "Rational Ignorance versus Rational Irrationality," *Kyklos*, 54(1), 3–26.
- (2001b): "Rational Irrationality and the Microfoundations of Political Failure," *Public Choice*, 107(3), 311–331.
- (2002): "Systematically Biased Beliefs About Economics: Robust Evidence of Content-Dependent Judgmental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy," *The Economic Journal*, 112(479), 433–458.
- COLOMBATTO, E. (2003): *L'immoralità no-global*. Rubbettino, Soveria Mannelli.
- DOWNES, A. (1957): *An Economic Analysis of Democracy*. Harper and Row, New York.
- FRIEDMAN, D. D. (1996): *Hidden Order: The Economics of Everyday Life*. Harper Business.
- FRIEDMAN, M. (Sunday, January 19, 2003): "What Every American Wants," *The Wall Street Journal*.
- KIRZNER, I. M. (1997): "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach," *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–85.
- KLEIN, N. (2000): *No Logo*. Baldini & Castoldi, Milano.
- (2007): *Shock Economy: L'ascesa del capitalismo dei disastri*. Rizzoli.
- MISES, L. (1998 [2002]): *Human Action. A Treatise on Economics*. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, scholar's edn.
- NORBERG, J. (2008): "The Klein Doctrine – The Rise of Disaster Polemics," Discussion Paper 102, Cato Institute.
- PINCIONE, G., AND F. R. TESÓN (2006): *Rational Choice and Democratic Deliberation: A Theory of Discourse Failure*. Cambridge University Press, Cambridge, MA.

- PIPES, D. (1997): *Conspiracy: How the Paranoid Style Flourishes and Where It Comes from*. The Free Press, New York, NY.
- ROTHBARD, M. N. (2004): *Man, Economy, and State with Power and Market*. The Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, Scholar's edn.
- SAINT-PAUL, G. (2000): "The New Political Economy – Recent Books by Allen Drazen and by Torsten Persson and Guido Tabellini," *Journal of Economic Literature*, 38(4), 915–25.
- STIGLITZ, J. (September 30, 2007): "Bleakonomics – Review of The Shock Doctrine by Naomi Klein," *New York Times*.
- STIGLITZ, J. E. (2003): *La globalizzazione e suoi oppositori*. Einaudi, Torino, 2nd edn.