

**IL PENSIERO DI KENNETH BOULDING, ECONOMISTA IRENICO
RELAZIONI SOCIALI TRA SCAMBIO, DONO E COERCIZIONE***

[in corso di pubblicazione su Storia del Pensiero Economico]

Raul Caruso
Istituto di Politica Economica
Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano
raul.caruso@unicatt.it

*We all Suffer in some degree from agoraphobia,
that is, the fear of open spaces, especially open spaces in the mind.
As a result, we all tend to retreat into the cosy closed spaces
of limited agendas and responsibilities, into tribalism, nationalism,
and religious and political sectarianism and dogmatism.*

K.E. Boulding, 1966

Abstract:

Oggetto di questo saggio è la teoria ‘triangolare’ delle interazioni sociali di Kenneth Boulding. La riscoperta della riflessione teorica di Boulding in merito alle interazioni sociali è particolarmente importante in questi anni in cui la letteratura economica sta ponendo grande enfasi sul ruolo delle istituzioni sia formali sia informali nello sviluppo e nella crescita economica. L’economista di Liverpool anticipava molti degli elementi che adesso si ritrovano nelle moderne teorie economiche delle istituzioni, del capitale sociale, della reciprocità e dei beni relazionali.

Abstract:

The topic of this essay is the ‘triangular theory’ of social interactions as expounded by Kenneth Boulding. Rediscovering the theoretical reflections of Kenneth Boulding about social interactions is even more important nowadays when economists are emphasizing the role of both formal and informal institutions in economic development and growth. In fact, he pioneered the study of elements which are commonly considered in the economic theories of institutions, social capital, reciprocity and relational goods.

Keywords: Kenneth Boulding. Threat, Love, Integrative systems, power, philanthropy, reciprocity, altruism.

Jel Classification: B31, D50, D64, D74.

* versioni preliminari di questo paper sono state presentate alla conferenza “Il Dono: le sue ambivalenze e i suoi paradossi” Milano, Settembre 2008, Università di Milano Bicocca e al VI Convegno annuale dell'Associazione Italiana per la Storia dell'Economia Politica (STOREP) dal titolo “Le crisi finanziarie nella visione degli economisti”.- Polo delle Scienze Sociali dell’Università di Firenze, Firenze, Giugno 2009. Si ringraziano i partecipanti alle sessioni per i commenti. Si ringraziano altresì due *referee* anonimi per gli approfonditi e fruttiferi suggerimenti. Ulteriori e sentiti ringraziamenti sono per Daniela Parisi e Roberta Patalano.

Introduzione

Kenneth Ewart Boulding (1910-1993) è stato una delle figure intellettuali più brillanti del ventesimo secolo. Nativo di Liverpool, iniziò la sua carriera ad Oxford per poi trasferirsi negli Stati Uniti dove trascorse interamente la propria vita professionale. A partire dalla fine degli anni quaranta, Boulding è stato un economista noto e affermato, fino a divenire John Bates Clark Medal nel 1949 e Presidente dell'American Economic Association nel 1968. A dispetto della sua reputazione di valente e geniale economista, sarebbe comunque riduttivo limitare la figura intellettuale di Boulding all'interno di una singola disciplina scientifica. Egli, infatti, ha instancabilmente profuso un impegno costante e coraggioso a favore dell'interdisciplinarietà e dell'integrazione delle scienze sociali. In ultima analisi, sarebbe quindi più opportuno considerare Boulding come uno scienziato sociale completo¹, se non addirittura uno scienziato rinascimentale. In virtù di questa sua costante attenzione per altre discipline, egli non a caso ha anticipato molti degli interessi correnti della scienza economica.

Boulding non solo si è distinto per l'originalità e la profondità della sua produzione, ma anche per il suo stile unico e inconfondibile. È, infatti, difficile trovare tra le sue opere analisi dettagliate e puntualmente conformi alle tradizionali analisi economiche. Gli scritti di Boulding hanno uno stile accattivante e brillante, a tratti naïf e irriverente, a volta infarciti di versetti poetici o biblici. Quantunque le sue intuizioni fossero decisamente rigorose e scientificamente robuste, le sue dimostrazioni erano a volte incomplete e frammentate. I suoi innumerevoli articoli² sono molto spesso costituiti da *proceedings* non strutturati secondo i tradizionali schemi formali della scienza economica. Questo potrebbe far storcere il naso agli amanti delle rigorose trattazioni formali. E addirittura, essi potranno risultare irritanti per la disinvolta attitudine di fondere spunti ed elementi di diverse discipline, apparentemente inconciliabili, e quindi sarebbero da sconsigliare a intellettuali puristi, gelosi del proprio orticello disciplinare.

L'intero *corpus* teorico di Boulding costituiva il sostrato sul quale si inseriva la sua costante attenzione sugli studi per la pace e la risoluzione dei conflitti. Per comprendere la sua figura di immaginifico economista, epistemologo, scienziato della pace e libero intellettuale 'a-tutto-tondo' non è possibile ignorare che Boulding fosse un uomo profondamente motivato dalla sua fede cristiana, in particolare dal suo quaccherismo. Considerazione questa, più volte sottolineata dallo stesso Boulding, e che giustifica l'aggettivo 'irenico' con il quale -egli scrisse- di aver provato, senza riuscire, a caratterizzare i suoi studi sulla pace. Come testimoniato da Mott (2001),

¹ Boulding è stato anche presidente della Society for General Systems Research (1957-1959), della International Peace Research Society (1969-1970), della International Studies Association (1974-1975) e della American Association for the Advancement of Science (1982-1983).

² Boulding ha pubblicato più di mille articoli e quaranta libri. Per una dettagliata descrizione del suo lavoro e delle tematiche affrontate si veda Boulding (1989b). L'elenco completo delle pubblicazioni è disponibile all'indirizzo web <http://www.colorado.edu/econ/Kenneth.Boulding/search/index.html> (ultimo accesso settembre 2009). Gli unici lavori di Boulding tradotti in italiano sono Boulding (1964/1969), Boulding (1974) e Boulding (1980).

Boulding è stato l'unico serio candidato sia al premio Nobel per l'economia sia a quello per la pace.

Oggetto di questo breve saggio è la presentazione in forma sintetica di una delle componenti meno conosciute del pensiero di Kenneth Boulding³, vale a dire la teoria 'triangolare' delle interazioni sociali in cui Boulding inseriva la sua riflessione sullo scambio, sui conflitti e sui meccanismi di integrazione nelle relazioni umane e sociali. Tra le varie componenti dell'economista di Liverpool, infatti, la teoria triangolare delle interazioni sociali è quella che ha goduto di minore successo tra gli studiosi⁴. La tabella 1 riporta il numero di citazioni conteggiate dal motore di ricerca scholar.google di alcune opere selezionate di Boulding. In evidenza sono l'articolo *Towards a pure theory of Threat systems* pubblicato tra i *proceedings* dell'*American Economic Review* nel 1963 e il libro *The Economy of Love and Fear* pubblicato nel 1973. Infatti, sebbene nel presente lavoro vi siano riferimenti a diverse opere di Boulding, gli scritti sopra citati sono quelli in cui la teoria triangolare delle interazioni sociali trova rispettivamente la prima e poi la più completa esposizione. Per quanto approssimativa possa apparire la misurazione presentata nella tabella, essa ci consente di inferire quali tra le opere di Boulding hanno ricevuto maggiore attenzione da parte degli studiosi. Appare subito chiaro che i contributi più conosciuti di Boulding siano riconducibili ad altri temi, vale a dire: al suo approccio evolutivo all'economia, alle problematiche ecologiche e di sviluppo sostenibile, allo studio interdisciplinare dei sistemi complessi, al conflitto e ai processi cognitivi.

La riscoperta della riflessione teorica di Boulding in merito alle interazioni sociali è, comunque, particolarmente importante in questi anni in cui la letteratura economica sta ponendo grande enfasi sul ruolo delle istituzioni sia formali sia informali nello sviluppo e nella crescita economica. All'interno di questo interesse più generale Boulding con la sua teoria degli *integrative systems* e della *grants economics*, infatti, anticipava molti degli elementi che adesso si ritrovano nelle moderne teorie delle istituzioni, del capitale sociale e dei beni relazionali.

Il presente lavoro è così strutturato: in un primo paragrafo sono presentati i capisaldi della *grant economics*. In un secondo paragrafo, è presentata brevemente la teoria triangolare delle relazioni sociali. In una terza sezione si tenta una interpretazione più formale delle intuizioni provenienti dal triangolo di Boulding. L'ultimo paragrafo

³ Per descrizioni più accurate dell'intero corpus teorico di Boulding si vedano tra gli altri Silk (1978), Troub (1978), Khalil (1994/1996), Solo (1994), Rapoport (1997), e Mott (2001).

⁴ Al fine di operare una semplice verifica possiamo ricercare le parole 'Boulding' e 'triangle' nel database Jstor [con opzione full-text] a partire dal 1993 (anno della morte di Boulding) e dal 1974 (anno successivo alla pubblicazione di *The Economy of Love and Fear*), i risultati sono rispettivamente 17 e 53. Se raffiniamo ulteriormente la ricerca limitando alle sole 75 riviste di economia presenti in Jstor i risultati sono rispettivamente 0 e 15. Se ricerchiamo nel database Jstor la sola parola 'Boulding' negli articoli pubblicati in 75 riviste di economia a partire dal 1993 il database restituisce 109 risultati. A titolo di comparazione si considerino i risultati di altri noti economisti (in parentesi il numero di risultati restituiti da Jstor): Tobin (1041), Friedman (2278), Stigler (993), Meade (213), Schelling (299). Se limitiamo la ricerca alle 12 riviste maggiormente influenti la ricerca di 'Boulding' il database restituisce solo 41 risultati. si valutino nuovamente i risultati per altri economisti: Stigler (375), Tobin (477), Meade (113), Friedman (941), Schelling (151). Le dodici riviste più influenti considerate sono: *American Economic Review*, *Quarterly Journal of Economics*, *Journal of Economic Literature*, *Journal of Economic Perspectives*, *The Economic Journal*, *The Journal of Political Economy*, *Review of Economic Studies*, *Review of Economics and Statistics*, *Economic Theory*, *Scandinavian Journal of Economics*, *Econometrica*, *Brookings Papers on Economic Activity*. [Per una discussione in merito all'influenza nella scienza economica si veda Campiglio e Caruso (2007)].

riassume i punti principali e discute brevemente alcune implicazioni di valutazione delle politiche economiche.

TABELLA 1 - OPERE SELEZIONATE DI KENNETH BOULDING CLASSIFICATE PER NUMERO DI CITAZIONI

Titolo	Anno di pubblicazione	numero di citazioni**
General systems Theory: The skeleton of Science	<i>Management science</i> 1956	1130
The Economics of the coming spaceship earth	<i>in Lippit (a cura di) Radical political economy: explorations in alternative economic analysis</i> 1966/1996	940
The Image	1956	515
Conflict and Defense	1962	489
Economic Analysis	1948	438
What is Evolutionary Economics?	<i>Journal of Evolutionary Economics</i> 1991	422
Ecodynamics: A new theory of societal evolution		355
The Organizational Revolution: A study in the Ethics of Economic Organization	1953	283
Reconstruction of Economics	1950	256
Economics as a Moral Science	<i>American Economic Review</i> 1969	238
The Economics of knowledge and the knowledge of economics	<i>American Economic Review</i> 1966	233
Economics as a Science	1970	196
The Economy of Love and Fear*	1973	118
Principles of Economic Policy	1958	83
Towards a pure theory of Threat systems*	<i>American Economic Review</i> 1963	80

Fonte: Scholar.google.com; * in grassetto le opere maggiormente citate nel presente articolo. ** [30 settembre 2009].

1. La critica all'analisi economica classica: la *grant economics*

Uno dei punti di partenza della riflessione teorica di Boulding è contenuta in un breve saggio sulla natura della filantropia (Boulding, 1962a). In questo saggio Boulding presenta in primo luogo la considerazione che le relazioni economiche non si esauriscono semplicemente in relazioni bilaterali di scambio mediate da un prezzo. Esistono infatti un gran numero di relazioni di carattere unilaterale non mediate da alcun prezzo. Queste erano tradizionalmente ignorate dall'analisi economica. Boulding scrive [...] *In a single transfer or gift, however, there is no price, for nothing is given in*

*exchange. The economist, hence feels rather at sea. When he finds himself in an area of social life which is apparently priceless, he hardly knows what to do[...]*⁵.

In breve, secondo Boulding, l'analisi economica risulta fallace nel momento in cui non tiene in considerazione il fatto che le interazioni umane e sociali non si presentano esclusivamente come relazioni di scambio mediate da un prezzo. L'analisi di Boulding nasce quindi come autorevole critica al paradigma neoclassico in cui i sistemi di scambio costituiscono il tradizionale campo di indagine. Lo scambio si basa su una corrispondenza biunivoca. Nella sua forma più pura, infatti, i sistemi di scambio sono tradizionalmente caratterizzati da almeno due agenti A e B che scambiano un bene X. Questa interazione tra A e B è mediata da un prezzo. Lo scambio, nel contempo, presuppone una scelta indipendente e volontaria di A e B e conduce in maniera impersonale a un mutuo vantaggio.

Le relazioni economiche nella realtà non rispettano sempre tale schema. Il 'peso' dei trasferimenti unilaterali nelle normali relazioni economiche, spinge Boulding ad analizzare il fenomeno dei trasferimenti unilaterali in maniera più sistematica e quindi a coniare la definizione di *grant economics*. L'economista di Liverpool descrive compiutamente il proprio pensiero in merito alle relazioni economiche unilaterali in Boulding (1973) e in sintesi in Boulding et al. (1972) per poi arricchirlo e ridefinirlo in alcuni aspetti in Boulding (1978) e Boulding (1989a). Questi lavori provano a ricondurre in un unico campo di indagine una serie di argomentazioni che Boulding aveva precedentemente affrontato all'inizio degli anni sessanta del secolo scorso e in particolare in Boulding (1962a), Boulding (1962b) e Boulding (1963) e in alcuni saggi raccolti in un unico volume (Boulding, 1969). Tali riflessioni seguivano, un decennio in cui egli aveva tentato una critica ridiscussione di alcuni capisaldi della scienza economica⁶.

Boulding si propone di introdurre un quadro di riferimento teorico che sia in grado di fornire strumenti interpretativi per le relazioni economiche che non siano riconducibili allo scambio, ma che rivestano comunque una significativa importanza nelle società contemporanee. Come detto, il dato comune delle relazioni non riconducibili alle tradizionali relazioni di scambio è l'esistenza di trasferimenti unilaterali (*grant*). Boulding⁷ individua tre fonti diverse che danno vita a un trasferimento unilaterale: (1) amore; (2) paura; (3) ignoranza, [...] *One of the paradoxes of the grants economy is that it arises out of three quite different sources, which we might describe very briefly as love, fear, and ignorance [...]*. Nel primo caso, un agente A può trasferire una parte della sua ricchezza a un agente B poiché si sente benevolente nei confronti di quest'ultimo. La disponibilità di A a privarsi di una parte della sua ricchezza deriva, in termini più formali, dall'interdipendenza o dalla convergenza delle funzioni di utilità. I genitori trasferiscono ai figli poiché sentono che il miglioramento dell'utilità dei figli coincide con il miglioramento della propria utilità.

⁵ Boulding (1962), p. 57

⁶ Le opere principali di quel periodo sono Boulding (1934), Boulding (1944), Boulding (1948), Boulding (1949), Boulding (1950), Boulding (1952), Boulding (1953).

⁷ Boulding et al. (1972), p. 21

Altra fonte di grant è l'asimmetria di status tra due partecipanti a un rapporto di scambio. Boulding ricollega l'asimmetria dello status all'ignoranza di uno dei due agenti. Richiama in questo senso – a onor del vero in maniera un po' confusa - sia l'idea che un'asimmetria informativa tra due parti in un rapporto di scambio crei una distorsione del sistema dei prezzi a favore della parte che dispone di maggior informazioni sia il fatto che disuguaglianze e asimmetria di potere tra le parti creino sistematicamente un vantaggio a favore della parte più forte. I grant nati dall'ignoranza creano sfruttamento e, infatti, Boulding li definisce *'exploitative'* insieme a quelli nati con la paura. Quest'ultima costituisce la terza fonte di trasferimenti unilaterali. Il classico esempio da portare è quello della minaccia operata dal bandito riassumibile nell'espressione *'o la borsa o la vita'*. In questo caso, il trasferimento unilaterale operato dal soggetto minacciato prende la forma dell'estorsione. Le funzioni di utilità dei due agenti sono chiaramente interdipendenti, ma non tenderanno a coincidere, come nel caso del rapporto genitori-figli. Questo tipo di relazione getta luce su un'ulteriore classificazione che Boulding presenta in merito ai grant. I grant infatti si distinguono in grant positivi e negativi. Sebbene l'interesse di Boulding sia maggiormente rivolto ai trasferimenti che aumentano l'utilità dei beneficiari, in termini teorici non è possibile escludere che esistano trasferimenti unilaterali di segno negativo. Esistono, quindi, trasferimenti unilaterali o grant *'negativi'* o *'positivi'*. In presenza di trasferimenti negativi, l'utilità di A e B diminuirà. Un grant negativo fa chiaramente diminuire l'utilità di entrambi. L'agente A infatti sosterrà un costo laddove il trasferimento negativo farà diminuire l'utilità del destinatario B.

I trasferimenti unilaterali possono poi essere espliciti o impliciti. Inutile sottolineare la natura dei grant espliciti. Esistono però grant che non sono perfettamente distinguibili e che quindi Boulding definisce *'impliciti'*. La discussione in merito ai grant *'impliciti'* è presentata da Boulding nel quarto capitolo di Boulding (1973)⁸. Egli stesso non nasconde le difficoltà di adottare una definizione puntuale dei grant impliciti:[...] *The great problem in defining implicit grant is that the concept always implies some norm or reference point in the distribution of income or wealth, divergences from which constitute the implicit grant structure.* [...] I grant impliciti sono quindi qualsivoglia redistribuzione di ricchezza o reddito che prenda forma in presenza di una distorsione del sistema dei prezzi oppure in seguito a specifiche politiche economiche. Un monopolio, ad esempio, crea un grant positivo a favore del monopolista e un grant negativo nei confronti del consumatore. Analogamente l'imposizione di tariffe crea un grant a favore delle imprese che ne beneficiano e un grant negativo a danno dei consumatori. Sembra pertanto che Boulding definisca come grant impliciti sia il surplus del consumatore sia il surplus del produttore. Un grant implicito negativo a favore di un'impresa monopolistica in grado di distorcere il sistema dei prezzi rappresenterebbe un grant implicito positivo a favore dell'impresa e un grant negativo a disfavore del consumatore. Un caso speciale citato è quello del mercato nero. È interessante notare come questo fosse stato analizzato già in Boulding (1947). Quantunque in questo articolo fosse assente una definizione esplicita del concetto di

⁸ Si veda Boulding (1973) p. 49-61

‘grant implicito’, la trattazione in merito ai prezzi che emergono nel mercato nero contengono *in nuce* tutti gli elementi che si ritroveranno successivamente nell’elaborazione concettuale dei grant impliciti. Di converso, successivamente il mercato nero diviene una sorta di categoria in cui far rientrare alcuni tra i fenomeni reali che originano i grant impliciti. In maniera esplicita, Boulding infatti scrive [...] *Quantitative restrictions in price and wage control almost inevitably produce “black markets” where exchanges take place either in illegal quantities or at illegal prices or wages.* [...]⁹. Di qui in poi, comunque, la trattazione si occuperà esclusivamente dei grant espliciti e del quadro teorico in cui Boulding li ha analizzati e spiegati.

2. Le tre forze che organizzano la società: il triangolo di Boulding

Come detto, nel pensiero di Boulding l’esistenza di trasferimenti unilaterali costituisce un aspetto erroneamente sottovalutato dagli economisti. Sulla base di questa considerazione, Boulding sviluppa la sua visione delle tre forze che organizzano la società: (1) scambio; (2) minaccia; (3) integrazione. Boulding scrive: *“I recognize three major organizers in society. An organizer is something like a social gene. It is a relationship which organizes role structure in society and hence is capable of developing organization. I distinguish three of these organizers. I call them the threat system, the exchange system and the integrative system.”*¹⁰

Pertanto, sull’esistenza di trasferimenti unilaterali e delle loro diverse fonti, Boulding costruisce il triangolo sociale. Lo scambio impersonale nella sua forma più pura è un’astrazione. Nella realtà esso non esaurisce l’insieme delle relazioni umane e sociali. Minaccia, potere e soggezione coesistono e rilevano al pari di gratuità, reciprocità e condivisione nella vita degli individui come anche nelle interazioni che nascono in seno a organizzazioni e corpi sociali.

2.1 Sistemi di Minaccia: Conflitto e Potere

Nei sistemi di minaccia l’interazione tra A e B avviene all’ombra del conflitto e della minaccia. In chiave statica, essa si concreta anche in un rapporto di potere tra le parti. L’agente A è in grado di limitare e indirizzare la scelta e il comportamento di B dietro la minaccia di una rappresaglia credibile (il comune esempio ‘o la borsa o la vita’). È necessario precisare che l’esistenza di una minaccia non annulla la volontarietà e la scelta del soggetto B. È altresì chiaro che l’intensità della minaccia modifica la volontarietà delle azioni. L’insieme di scelte possibili di B si ridimensiona in senso negativo. Così come ha puntualmente sottolineato Basu (2007), in presenza di una minaccia la volontarietà non scompare, ma è ridimensionata. Nel caso estremo ‘o la borsa o la vita’ un agente razionale probabilmente sceglierà volontariamente di rimanere vivo e lasciarsi derubare. Questo comportamento costituirà comunque una scelta. L’esistenza di una minaccia modificando in senso negativo le scelte possibili dell’agente B, contribuisce a creare una forma di potere di A nei confronti di B. Questa

⁹ Boulding (1973). P. 55

¹⁰ Boulding (1968). p.43

distinzione concettuale tra mancanza di volontarietà e coercizione è importante poiché consente di sviluppare – anche se solo in termini intuitivi – una sorta di misurazione del rapporto di potere di A nei confronti di B. Una distinzione che comunque non esaurisce le necessità di concettualizzazione rispetto a una situazione di soggezione e minaccia e, in particolare, rispetto alla sua evoluzione nel tempo.

Il potere e l'evoluzione dei sistemi di minaccia, infatti, dipendono in primo luogo dalle scelte e dalla reazione del minacciato B. In Boulding (1963) sono presentate quattro possibili reazioni: (1) sottomissione; (2) sfida; (3) controminaccia; (4) risposta integrativa. La sottomissione è una reazione frequente nei sistemi di minaccia e prende la forma di un conflitto continuo tra le parti coinvolte. [...] *The threat-submission system is likely to be a conflict system; That is it is likely to move the parties to a state in which the threatener is better off and the threatener is worse off than in initial condition.* [...] ¹¹. La dinamica minaccia-sottomissione chiaramente migliora la situazione di A e peggiora la situazione di B. E' appropriato notare come questo tipo di risultato, sebbene verosimile, sia comunque da preferire a un risultato che si generi nel caso in cui A porti avanti la sua minaccia. Ammettiamo infatti di ritrovarci nuovamente nella già citata situazione 'o la borsa o la vita'. Nel caso in cui io mi sottometta alla richiesta del rapinatore mi ritroverei in una situazione peggiore a quella iniziale, ma nel contempo migliore rispetto a quella in cui mi sarei ritrovato se avessi scelto di non sottomettermi alla minaccia del rapinatore. Boulding inoltre, sottolinea come la dinamica minaccia-sottomissione è particolarmente evidente nel caso in cui l'agente B consideri l'agente A legittimato a esercitare quella determinata minaccia. Un cittadino/contribuente si sottomette all'imposizione fiscale o alla proscrizione da parte dello Stato poiché lo ritiene legittimato, sebbene l'imposizione fiscale o la proscrizione gli procurino una diminuzione del proprio benessere. L'esempio della minaccia tra genitori e bambino è utile anche per comprendere un altro aspetto dei sistemi di minaccia, vale a dire la credibilità. Una madre minaccia il figlio con una frase del tipo "non rubare i biscotti, altrimenti ti ammazzo". Questa affermazione chiaramente non è credibile poiché la punizione minacciata non è appropriata rispetto alla situazione. A dispetto del fatto che la minaccia non sia credibile essa può risultare ugualmente efficace poiché la reazione del minacciato si baserà anche sulla legittimità di colui che muove la minaccia. Quindi la madre che prepara i biscotti, lo Stato che impone una tassa o richiede l'arruolamento forzato dei giovani potranno ricevere una risposta di sottomissione se legittimati oltre che credibili. Come si vedrà in seguito la legittimità è un elemento fondante anche dei sistemi integrativi, ma Boulding la cita comunque come un elemento che può rafforzare la credibilità delle minacce. Così come sottolineava anche Schelling ¹² in quegli anni, la credibilità costituisce infatti l'elemento più importante di un sistema di minaccia.

La credibilità assume un ruolo fondamentale nel caso in cui si presenti la seconda delle reazioni alla minaccia che Boulding individua, vale a dire la **sfida**. La dinamica minaccia/sfida è chiaramente un'interazione in cui entrambi i partecipanti perdono, vale a dire un gioco a somma negativa. Infatti, nel momento in cui il

¹¹ Boulding (1963), p. 426.

¹² Il riferimento classico è a Schelling (1960).

minacciato reagisce con una sfida di fronte alla minaccia determina un costo per colui che ha esercitato la minaccia, il quale dovrà decidere se portare avanti la minaccia o meno. [...] *defiance puts a burden of response on the threatener and hence is in some sense a challenge for him. The threatener then has to decide whether or not to carry out the threat. If he does carry out the threat, this is likely to have a cost to him.* [...] ¹³. Nel caso in cui la minaccia non sia portata avanti la credibilità dell'intero sistema di minaccia risulta compromessa ¹⁴.

Un'altra possibile reazione a una minaccia è una **controminaccia**. Il minacciato può rispondere a una minaccia, portando a sua volta una nuova minaccia. Questa è una situazione anche definita 'deterrenza', laddove si evidenzino gli aspetti statici, ovvero 'corsa agli armamenti', laddove se ne evidenzino gli aspetti dinamici. Una delle caratteristiche fondamentali delle interazioni minaccia/controminaccia è costituita dall'intrinseca instabilità di lungo periodo. Quantunque Boulding nella sua relazione alla conferenza dell'*American Economic Association* del 1962 riporti una citazione dal vangelo di San Luca ¹⁵, egli in quegli anni è influenzato dal lavoro pionieristico del matematico Richardson ¹⁶, - anche questi quacchero - che ha descritto l'instabilità di un sistema fondato sulla deterrenza. Boulding, comunque, nella sua interpretazione di una situazione di deterrenza, vede una delle ragioni principali dell'instabilità nella progressiva erosione di credibilità della minaccia nel lungo periodo. Vale a dire, in una situazione di deterrenza tra A e B, uno dei due agenti può vedere la propria minaccia divenire meno credibile al passare del tempo. Un sistema di minaccia/controminaccia, deterrenza, è chiaramente un gioco a somma negativa, e conduce a una situazione di stallo in conflitto. Le situazioni di stallo sono maggiormente distruttive poiché l'ammontare di risorse destinate alla minaccia e al conflitto sono maggiori (Caruso, 2007).

La risposta più efficace e stabile in un sistema di minaccia è la risposta integrativa. [...] *The integrative response is that which establishes community between the threatener and the threatened and produces common values and common interest* [...] ¹⁷.

2.2 I sistemi integrativi: dono e reciprocità

Sebbene la risposta più efficace ai sistemi di minaccia sia quella integrativa, i sistemi integrativi, però, non devono necessariamente nascere in seguito a una minaccia. I

¹³ Boulding (1963), p. 428.

¹⁴ In particolare, per evidenziare la natura problematica legata alla credibilità di qualsivoglia minaccia, Schelling scriveva [...] *the threat is a surrender of choice, a renunciation of alternatives, that makes one worse off than he need be in the event the tactic fails* [...], Schelling (1960) p. 123. Quantunque l'approccio al tema del conflitto fosse differente i due autori si stimavano reciprocamente. Boulding favorì con entusiasmo la pubblicazione di due articoli di Schelling su *The Journal of Conflict Resolution*, e precisamente Schelling (1957) e Schelling (1958). Sulla relazione di stima tra Schelling e Boulding si veda un'intervista allo stesso Schelling pubblicata in Carvalho (2007). L'interesse per la tematica del conflitto andava diffondendosi in quegli anni tra gli economisti. Quale testimonianza dell'instaurarsi di tale temperie potrebbe essere scelta una recensione a firma di James Meade apparsa sull'*Economic Journal* nel 1963 dedicata a Boulding (1962), Schelling (1960) e Rapoport (1961). Si veda anche Harsanyi (1962).

¹⁵ Luca (11: 21-22)

¹⁶ Si veda Richardson (1960).

¹⁷ Boulding (1963), p.430.

sistemi integrativi sono così definiti da Boulding: “[...] *The integrative system is harder to define, but I think it is at least as important as the other two systems. It involves such things as status, identity, love, hate, benevolence, malevolence, legitimacy* [...]”¹⁸. Nei sistemi integrativi, l’interazione tra A e B prende la sua forma grazie a un trasferimento unilaterale positivo (a un grant positivo nel linguaggio di Boulding) operato da un agente, diciamo A, nei confronti di B. In questo caso, il grant entra positivamente nella funzione di utilità di B senza che questi trasferisca contestualmente alcun bene o servizio ad A. Al pari dei sistemi di minaccia, la corrispondenza biunivoca tipica dello scambio tende a scomparire. A differenza dello scambio, inoltre, in cui la relazione tra A e B modifica direttamente, contestualmente e simultaneamente le utilità di entrambe le parti, nei sistemi integrativi un trasferimento unilaterale può implicare una modifica indiretta e non simultanea delle utilità, vale a dire non dettata da scelte indipendenti. Le funzioni di utilità degli agenti partecipanti sono necessariamente interdipendenti. Le relazioni integrative non possono essere interazioni anonime, ma devono essere necessariamente ‘identificate’ oltre che ‘motivate’. Le relazioni integrative possono essere interpretate sia a livello micro sia in termini aggregati a livello macro. I caratteri distintivi di un sistema integrativo sono così distinguibili:

1) *Interdipendenza/convergenza delle funzioni di utilità*: L’interdipendenza delle funzioni di utilità è una caratteristica fondante di ogni sistema integrativo. Boulding in questo si rifà esplicitamente alla lezione di Adam Smith e al concetto di empatia e *fellow-feeling*. In Boulding (1962) si ritrova la prima trattazione sistematica dell’esistenza di utilità interdipendenti per cui l’utilità di un agente A non dipende esclusivamente dai beni che può consumare, ma anche dai beni che un altro agente B è in grado di consumare. Nell’impostazione teorica di Boulding è impossibile comunque che lo scambio scompaia totalmente a favore dell’altruismo puro. In presenza di due beni, in particolare, sia A sia B possono essere *selfish* rispetto a uno o a entrambi i beni, come anche altruistici. In una descrizione diagrammatica Boulding mostra come nel caso estremo di altruismo totale – in cui l’interdipendenza delle funzioni delle utilità diviene convergenza – lo scambio comunque non scompare. La tradizionale curva dei contratti, infatti, si riduce a un unico punto.

2) *Identità*: Le relazioni integrative non sono mai relazioni anonime. Una relazione integrativa si instaura naturalmente nel momento in cui due individui si identificano con lo stesso gruppo. “[...] *when two persons identify with the same group an integrative relationship of some kind, however tenuous, is established between them*”¹⁹. Boulding interpreta l’identità di un agente essenzialmente come una rappresentazione di sé, vale a dire come *self-concept* o *self-image*. Questa argomentazione richiama uno dei suoi precedenti pionieristici lavori *The Image*²⁰ pubblicato nel 1956 e che può essere considerato uno dei primi lavori che introduce tematiche oggi affrontate dagli studiosi

¹⁸ Boulding (1968), p. 44.

¹⁹ Boulding (1978) p. 190.

²⁰ Per un’analisi sistematica del concetto di *Image* in Boulding si vedano Patalano (2009) e Patalano e Rizzello (2003).

di economia cognitiva. Ogni individuo possiede una rappresentazione di sé che dipende dalla propria collocazione spaziale (immagine spaziale), dalla propria collocazione temporale (immagine temporale), la sensazione di appartenere a uno stabile tessuto di relazioni (immagine relazionale) in cui l'individuo riconosce il proprio ruolo (immagine personale). Ogni individuo poi, dispone di un suo patrimonio valoriale che contribuisce a tradurre le informazioni provenienti dall'ambiente esterno ("value image"). Infine vi è l'immagine pubblica, che presenta differenze tra elementi che sono socialmente condivisi e quelli strettamente individuali. Boulding scriverà esemplificando: [...] *I visualize myself as a husband, father, grandfather, resident of Boulder, citizen of both Colorado and the United States, economist, professor, member of the university faculty, Quaker, recorder player, author, lecturer, and so on and so on. In each of these roles I relate to a different group, social structure, or organization and behave somewhat differently in each role*[...] ²¹". Boulding – anche se non approfondirà poi questo discorso - suggerisce pertanto l'idea che ogni individuo abbia diverse rappresentazioni di se stesso e, quindi, una serie di identità distinte sebbene con tratti comuni. Le diverse identità hanno al tempo stesso un rilevante valore sociale, costituendo le basi sulle quali si strutturano le relazioni integrative. Per questo motivo, Boulding ne tratta diffusamente nell'analizzare i sistemi integrativi rispetto ai sistemi di minaccia. La costruzione di un sistema integrativo stabile (gruppi, comunità, società) non può quindi prescindere dalla instaurazione di una serie di immagini pubblicamente condivise. [...] *The image not only makes society, society continually remakes the image. [...] The basic bond of any society, culture, subculture, or organization is a "public image", that is an image the essential characteristics of which are shared by the individuals participating in the group.*[...] ²²" Le identità costruite sulle immagini contribuiscono alla persistenza nel tempo dei sistemi integrativi. Questo deriva dal fatto che la rappresentazione di sé di ogni individuo non si modifica facilmente. Boulding in questo caso sembra essere influenzato e quindi richiamarsi al concetto di *dissonanza cognitiva* così come sviluppato dallo psicologo Leon Festinger ²³ dell'Università di Stanford. Boulding, non a caso, trascorse l'anno accademico 1954-55 a Stanford e lì completò la redazione di *The Image*.

3) *Legittimità*: In terzo luogo, una delle caratteristiche dei sistemi integrativi è la legittimità degli agenti coinvolti. In altre parole, in una relazione integrativa un agente deve percepire l'altro agente come legittimato. Il senso di legittimità, che – come visto in precedenza - secondo Boulding è caratteristico anche dei sistemi di minaccia, trova la sua più fruttuosa declinazione nelle relazioni integrative che danno vita e che garantiscono la stabilità di comunità e organizzazioni.

4) *Reciprocità*: Le relazioni integrative sono caratterizzate da reciprocità. Boulding scrive: [...] *This may look very much like exchange, as it usually involves a two-way transfer, sometimes separated by an interval of time, of commodities or exchangeables*

²¹ Boulding (1978), p. 190.

²² Boulding (1956a), p. 64.

²³ Si veda Festinger (1957).

between two parties. It is different from exchange, however, in that whereas exchange is conditional and is based essentially on the acceptance of a conditional offer, reciprocity is formally unconditional, [...] Thus, reciprocity can be defined as mutual grants or a pair of grants [...] ²⁴. Boulding a chiare lettere interpreta la reciprocità incondizionale²⁵, come l'unica forma di reciprocità che sia realmente fruttifera nella instaurazione di relazioni integrative stabili.

5) *Asimmetria nella valutazione del grant*: Negli ultimi scritti, Boulding introduce un aspetto caratterizzante dei sistemi integrativi, vale a dire la naturale asimmetria di valutazione del grant tra donatore e beneficiario. Quantunque questo aspetto sia da considerarsi decisamente significativo e carico di conseguenze in merito all'evoluzione delle relazioni integrative, Boulding non lo affronta in maniera sistematica, ma lo lascia 'tra le righe'. Esso è particolarmente rilevante poiché si manifesta nella reciprocità e ne può depotenziare l'effetto. Boulding scrive: [...] *The gift or grant is an imperfect measure because it does not take into account the giver's estimates of the recipient's benefit, or the translation of that into the benefit to the giver*[...]²⁶. E poi successivamente ne definisce i termini e ne individua le potenziali conseguenze sulla stabilità delle relazioni integrative utilizzando come esempio quello del matrimonio [...] *The ratio of what is perceived as received as to what is perceived as given can be called the "terms of reciprocity." These are very subjective and often unclearly expressed. [...] Because of the subjective nature of the perception of the terms of reciprocity, it is quite possible for each spouse to feel, for instance, that the terms are not very good, that each is giving a lot but not getting very much. This will create tensions. Once these go beyond a certain point they often lead to divorce*[...]²⁷.

Infine l'analisi dei sistemi integrativi a livello micro anticipa idealmente i contributi teorici su temi quali la fiducia, il capitale sociale, le norme sociali, la reciprocità, i beni relazionali e la felicità. Denominatore comune delle analisi di Boulding e di questi attuali filoni di letteratura, infatti, è il riconoscimento della socialità come elemento caratterizzante le interazioni sociali. La socialità prende forma in relazioni volontarie, in assenza di coercizione e per mezzo di dazioni unilaterali, di doni. Diverse forme di gratuità, quindi, sottendono all'instaurazione di sistemi integrativi stabili. Non a caso Boulding suggerisce di estendere il dominio dell'analisi economica ai 'luoghi' in cui le relazioni integrative siano maggiormente evolute e stabili. Tra i luoghi in cui emergono relazioni integrative e diminuiscono i rapporti di coercizione, entrano a buon diritto tutte le organizzazioni senza scopo di lucro come – ad esempio - le *charities*, le fondazioni, le associazioni sportive, le comunità di carattere religioso o comunque tutte le organizzazioni in cui la componente integrativa sia prevalente. [...] *Whether it be a casual gift to a beggar, the establishment or conduct of a foundation, the support of a religious, medical educational, and research enterprises, or even government*

²⁴ Boulding (1973), p. 26.

²⁵ Per una trattazione sistematica dei diversi tipi di reciprocità si vedano Bruni (2006a) e Bruni (2006b).

²⁶ Boulding (1989a), p. 110.

²⁷ Boulding (1989a), p. 172.

*redistributions of income, this phenomenon is extremely hard to explain using the conventional theory of exchange [...] Economics has not theory of a foundation, and no very good theory of a government as an economic organization, partly because of its neglect of the grants concepts [...]*²⁸.

Boulding sottolinea comunque anche alcuni rischi che derivano dai sistemi integrativi. Il primo rischio è il *sacrifice trap*. Un sacrificio - che corrisponde a una dazione unilaterale - che ogni individuo può compiere nell'interesse della propria identità. Boulding suggerisce che in alcuni casi le dazioni unilaterali non si basino su di un puro altruismo, ma piuttosto sulla necessità di rispondere in maniera congruente alla propria identità. Questo può portare a sacrifici eccessivi che possono trasformarsi in 'sacralità'. [...] *The Dynamics of the sacrifice trap, however, suggest that we are constantly in danger of getting too much sacredness to the point that it is no longer a useful organizer of society and so becomes pathological. [...]*. Nel descrivere questo rischio si comprende come Boulding - qualche anno attivo nella propria comunità - abbia in mente l'esperienza integrativa delle comunità religiose che possono indurre al fanatismo che può tradursi in una deriva patologica dai profili distruttivi. L'attuale esistenza di attentatori suicidi fondamentalisti ne è la riprova. Comportamenti di questo tipo sono riscontrabili anche in presenza di situazioni quali conflitti e guerre in cui gli individui sono disposti a sacrificare anche la propria vita²⁹. Boulding scrive: [...] *One of the great problems of the world today is the desacralization of the national state to the point that it would seem just as absurd to kill or die for one's country as it would be for General Motors or for Calvinistic Methodism [...]*³⁰. L'idea del *sacrifice trap* enfatizza la scelta personale di un singolo rispetto alle proprie decisioni di dare/donare in maniera unilaterale al fine di confermare la propria appartenenza a un gruppo o a una comunità.

Un secondo rischio che Boulding individua è la *dependency trap*, vale a dire quelle situazioni in cui dazioni unilaterali a favore di una parte arrivino a essere percepite come necessarie dal beneficiario. Una terza trappola in cui si può incorrere nei sistemi integrativi è l'*ignorance trap*. La trappola dell'ignoranza emerge nel momento in cui non esista un adeguato sistema informativo che sia in grado di far valutare agli individui gli obiettivi e le conseguenze dei grant. Boulding scrive: "[...] *the 'ignorance trap' [...] arises because of the absence of feedback and the extraordinary difficulty of developing information systems that can report the consequences of grants and so report any divergences between the objectives of grants and their actual consequences [...]*³¹. Boulding sottolinea che le ultime due trappole, sebbene possano manifestarsi in qualsivoglia manifestazione integrativa, sono maggiormente significative nelle relazioni che si instaurano tra un individuo e istituzioni sociali create al fine di implementare politiche economiche a favore di individui o gruppi sociali.

I sistemi integrativi costituiscono secondo Boulding il più importante organizzatore sociale. Nel corso degli anni Boulding enfatizzerà il ruolo della benevolenza e della gratuità fino a utilizzare il termine 'amore' altrimenti sconosciuto

²⁸ Boulding (1973), p. 5.

²⁹ Un'argomentazione in questo senso è in Caruso (2006b).

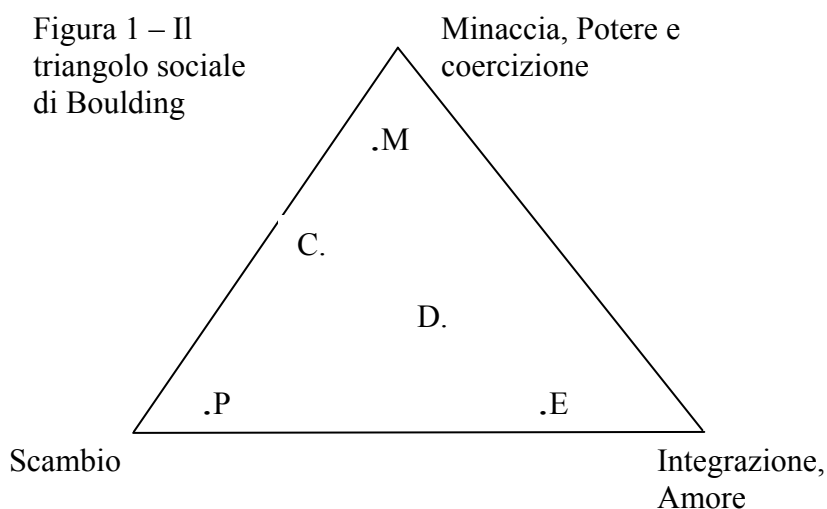
³⁰ Boulding (1973), p. 99.

³¹ Boulding (1973), p. 101.

nella letteratura economica moderna. Nel descrivere il potere dell'amore egli scrive: [...] *Perhaps the most important single source of integrative power could be described as the capacity to love in generalized sense, which means a capacity not only to be aware both of the broader and the narrower environment around a person but also to find these environments attractive and interesting and to put a substantial value on them, especially in terms of benevolence. This means [...] the person perceives an increase in his or her own welfare when he or she perceives an increase in the welfare in some sense in the surrounding world.*[...] ³².

3. Minaccia, Scambio e Integrazione: Il Triangolo Sociale

Come accennato in precedenza, tutte le interazioni umane e sociali non si presentano come relazioni di scambio, minaccia o integrazione in maniera pura, ma presentano caratteri di tutte e tre. Al fine di ricondurre il suo pensiero ad un *unicum* e fornire anche degli strumenti interpretativi concreti, Boulding rappresenta questa idea attraverso un triangolo, il triangolo sociale. Ogni punto interno al triangolo presenta diverse intensità per gli elementi considerati.



Il punto P, ad esempio, è prossimo alla massima intensità di scambio e quindi verosimilmente individuerà una relazione di mercato. Il punto M più prossimo alla coercizione e quindi verosimilmente individuerà una relazione che impone una soggezione e un conflitto tra almeno due individui.

La potenzialità esplicativa del triangolo di Boulding può essere descritta con un semplice esempio: un rapporto di lavoro. Questo è caratterizzato in primo luogo da una relazione di scambio secondo cui il lavoratore cede il proprio tempo al datore di lavoro in cambio di una retribuzione. Nel contempo esiste una relazione di minaccia poiché il datore di lavoro mantiene un potere sul lavoratore. In terzo luogo, un contratto di lavoro è anche una relazione integrativa poiché non è infrequente che emergano molte

³² Boulding (1989a), p. 115.

prestazioni lavorative - anche su base volontaria come le ore straordinarie di lavoro non retribuite - e che non sono interpretabili solo sulla base dello scambio, del potere e della minaccia. I diversi aspetti di un rapporto di lavoro diversi dallo scambio sono stati separatamente oggetto di analisi.

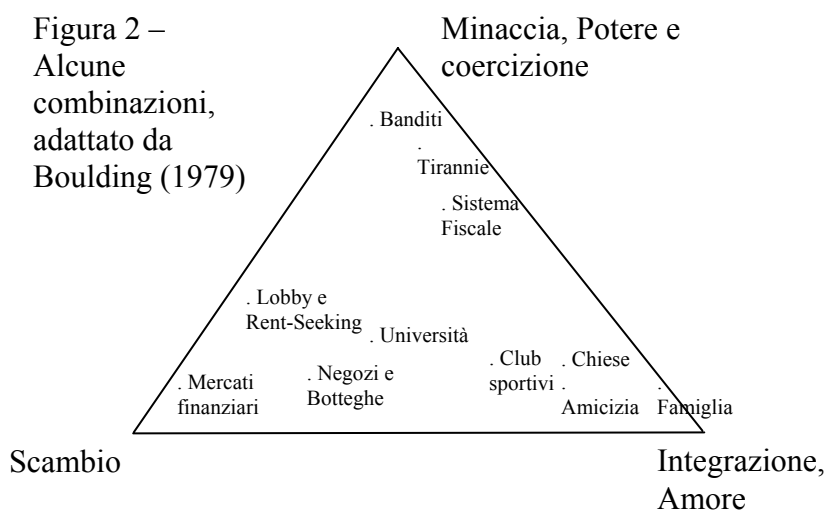
In Akerlof (1982) è presente un'analisi dell'esistenza di relazioni integrative nei rapporti di lavoro. In particolare, per quanto riguarda i rapporti di lavoro, la componente integrativa raramente si basa esclusivamente sull'interazione tra il datore di lavoro e il singolo lavoratore. I lavoratori di un'impresa maturano sentimenti collettivi nei confronti dell'impresa che a sua volta tende a considerare il gruppo di lavoratori – e non il singolo - come la parte naturale con la quale negoziare salari, premi e obiettivi. In altre parole, Akerlof interpreta i rapporti di lavoro come sistemi integrativi come Boulding, sebbene sottostimi il ruolo della coercizione che non compare direttamente nella sua analisi. Enfasi viceversa sul lato della minaccia e della coercizione nei rapporti di lavoro è nel brillante articolo di Bowles e Javadev (2006). Gli autori presentano un modello in cui sono distinti i lavoratori – definiti produttivi – che contribuiscono realmente alla produzione dell'output dell'impresa e i lavoratori – definiti improduttivi – che sono impiegati nel *guard labor*, vale a dire in funzioni di controllo e *monitoring*³³. Negli Stati Uniti ad esempio, la percentuale di individui coinvolti nel *guard labor* è aumentata dal 6% del 1890 al 26,1% del 2002. È chiaro a questo punto, che la bontà del triangolo di Boulding risiede nel fatto che esso tiene insieme in un'unica riflessione teorica sia la componente integrativa citata da Akerlof sia la componente di minaccia e controllo enfatizzata da Bowles e Javadev. In termini squisitamente teorici tale tipo di impostazione, infatti, consente di interpretare il 'rapporto di lavoro' in un unico quadro esplicativo. L'importanza di ciò è immediatamente comprensibile. Quantunque entrambi gli studi citati prendano le distanze dalla tradizionale visione di puro scambio dell'economia neoclassica, le eventuali implicazioni normative desunte dagli studi citati potrebbero risultare parzialmente fallaci.

Altro esempio da considerare è quello di una vendita coatta. Si pensi a un esponente della criminalità organizzata (si chiami G) che decida di acquistare un appartamento da un altro soggetto (si chiami D). In linea generale, D sarà intenzionato a cedere il proprio appartamento al prezzo di mercato p_m . D'altro canto G, potendo sfruttare una minaccia credibile di rappresaglia violenta, sarà intenzionato a pagare non più di p_g ($p_g < p_m$). Nel momento in cui lo scambio si perfeziona esso è correttamente analizzabile solo alla luce del fatto che il prezzo si è formato sotto coercizione. La differenza $p_m - p_g$ può essere interpretata come una sorta di trasferimento unilaterale di segno negativo da G a D. In questo caso potremo dire che il punto che individua questo tipo di relazione sarà caratterizzato da una bassa componente integrativa. Questa è infatti una caratteristica delle economie a profonda infiltrazione criminale in cui gli effetti positivi delle componenti integrative – tra i quali in primo luogo la fiducia - tendono a scomparire favorendo comportamenti opportunistici che depotenziano la spinta imprenditoriale, minano lo sviluppo e quindi conducono al declino (Campiglio,

³³ Data la complessa definizione di *guard labor* si rimanda direttamente al lavoro citato.

1993, Zamagni 1993, Caruso 2009b). È infatti chiaro nell'analisi di Boulding che nel momento in cui si considerino relazioni di minaccia e di integrazione, motivate da benevolenza o malevolenza, anche l'emergere e il risultato dello scambio si presentano diversi. In particolare, le componenti integrative di segno positivo aumentano l'utilità derivante dallo scambio e allo stesso tempo favoriscono la sua comparsa. [...] *The amount of benevolence which exchangers feel towards each other need not to be large, but a certain minimum is essential. If exchangers begin to feel malevolent toward each other exchange tends to break down, or can only be legitimated under conditions of special ritual, such as silent trade or collective bargaining[...]*³⁴. Pertanto, le attività di mercato sono rafforzate per mezzo delle relazioni integrative, mentre sono mortificate in presenza di minaccia e coercizione.

La figura 2 riporta alcune combinazioni esemplificative di minaccia, scambio e integrazione che corrispondono a diverse istituzioni e relazioni. È chiaro che nella realtà queste combinazioni possono anche non corrispondere alla reale situazione. Il banditismo si avvicina senza dubbio al vertice in cui il sistema di minaccia è massimo, mentre la famiglia si avvicina al vertice in cui l'amore è al massimo. Se crediamo alla leggenda di Robin Hood il banditismo non sarà più vicino al vertice del sistema di minaccia, ma esibirà anche una componente di amore e integrazione. Tristemente, le famiglie possono presentare un lato oscuro in presenza di vessazioni e maltrattamenti operati dai genitori nei confronti dei figli e viceversa e quindi allontanarsi dal punto in cui la componente di amore e integrazione è massima.



4. Il triangolo di Boulding e l'allocatione di risorse

A dispetto del fatto che l'analisi di Boulding non sia puntualmente formale e che quindi non abbia prodotto rigorosi strumenti analitici essa può essere considerata parimenti utile poiché offre una serie di riflessioni teoriche che possono ugualmente contribuire all'arricchimento della scienza economica. Si potrebbe affermare che il lavoro di Boulding lanci una sfida all'economista che voglia sviluppare nuovi impostazioni

³⁴ Boulding (1969), p. 6.

formali distanti dalla tradizionale impostazione neoclassica. In particolare, la visione triangolare di Boulding costituisce uno strumento per valutare il ruolo delle istituzioni, delle norme informali sulle quali esse si strutturano, ma può essere utilizzato anche per valutare gli effetti di politiche economiche.

Infatti, ammettendo di voler esprimere un giudizio tra diversi ordinamenti sociali e istituzionali dobbiamo servirci di criteri specifici. Gli economisti tradizionalmente utilizzano il criterio dell'efficienza paretiana oppure il criterio dell'equità. L'analisi triangolare di Boulding, consente, infatti di arricchire i ragionamenti in questo senso.

In primo luogo, basandoci, infatti, sull'impostazione triangolare possiamo definire - almeno intuitivamente - allocazioni di risorse che contemplino le diverse attività di scambio, minaccia e integrazione.

Secondo l'analisi proposta in Ythier (2006), ammettiamo, inizialmente, che ogni individuo i disponga di una dotazione iniziale positiva ω_i , e che abbia la possibilità di destinarla a: (1) attività di scambio in mercati competitivi; (2) doni in relazioni di gratuità; (3) consumo privato. Qualesivoglia quantità negativa di un bene h donata dall'individuo i all'individuo j è identificabile con t_{ijh} . Si consideri z_i come il vettore dei beni disponibili per l'individuo i in seguito allo scambio (vale a dire la differenza netta tra i beni che l'individuo ha acquistato e quelli che ha venduto). Uno stato sociale è quindi un vettore (x, t, z) in cui x denota il consumo privato e rispetta l'identità $x_i = z_i + \omega_i + \Delta t$ che indica nient'altro che il consumo privato finale è il risultato della propria dotazione iniziale, dello scambio netto e della differenza tra beni ricevuti in dono e beni donati. Se tutti gli individui presenti nella società si comportano secondo uno schema Nash-Cournot, sceglieranno in maniera indipendente un'azione definita dalla coppia $a_i^* = (z_i^*, t_i^*)$ che massimizza la propria utilità. In altri termini ogni individuo sceglierà l'allocazione tra doni e scambi netti al fine di raggiungere un'allocazione che rispetta le proprie preferenze individuali. Considerando anche i prezzi, rispetto ai quali gli individui si considerano *price-taker*, allora un equilibrio sociale sarà definibile come un vettore prezzi-azione (p^*, a^*) che risolve il problema di massimizzazione dell'utilità di ogni individuo dati i prezzi di mercato e le azioni degli altri individui. Non considerando di qui in poi il prezzo d'equilibrio diremo che in equilibrio la società presenta un'allocazione di risorse tra doni e scambi netti (z^*, t^*) .

Ammettiamo adesso, seguendo l'intuizione teorica di Boulding, che ogni individuo abbia la possibilità di utilizzare le proprie risorse anche al fine di 'inviare' minacce ad altri agenti. Per semplificare diciamo che utilizza risorse per appropriarsi di beni altrui³⁵ per mezzo di un sistema di minaccia. In altre parole, una frazione della propria dotazione di risorse è impiegata nelle attività improduttive di conflitto, minaccia e appropriazione. Indichiamo per semplicità con g_{ijh} qualsivoglia quantità del bene h sottratta per mezzo di minacce e dell'uso della forza dall'individuo i all'individuo j .

³⁵ A titolo esemplificativo di qui in poi le attività improduttive tipiche di minaccia saranno indicate indistintamente come attività appropriative. È altresì vero che nella medesima categoria ricadono le risorse impiegate per proteggersi da attività appropriative operate da altri soggetti.

In questo caso, l'agente i si troverà a consumare: $x_i = z_i + \omega_i + \Delta t + \Delta g$ in cui l'ultimo termine denota la differenza tra i beni acquisiti con la forza e i beni di cui si è stati spogliati. In questo caso, pertanto, gli individui si troveranno a scegliere una tripla $a_i^* = (z^*, t^*, g^*)$ dove g_i^* denota la frazione di risorse destinata alle attività di appropriazione. Escludendo nuovamente i prezzi per semplicità, l'equilibrio sociale è quindi definibile come l'allocazione tra doni, scambi netti e attività di minaccia e appropriative (z^*, t^*, g^*) .

Possiamo quindi dire che l'equilibrio sociale (z^*, t^*) prima descritto non sarebbe altro che un caso particolare di con $g^* = 0$. Ma sarebbe realizzabile un risultato di questo tipo? vale a dire una società in cui tutte le relazioni economiche si esauriscano nella dicotomia scambio/dono? A questo proposito, Boulding chiaramente spiega la necessità di un'assunzione di positività per tutte le componenti ($z > 0, t > 0, g > 0$). Utilizzando le sue parole: *"There will be some boundary within in the triangle [...] which encloses the feasible set of these three proportions. We are supposing that no society can exist without at least some proportion of all three elements and that society is unlikely to exist where the proportion of any one is excessively high[...]"*³⁶. Sebbene l'affermazione di Boulding sembra basarsi principalmente su di un'intuizione, si noti però che questo tipo di equilibrio sociale però è spiegabile in termini teorico-formali. Si ammetta quindi che la società sia composta esclusivamente da due agenti A, B. Se infatti assumiamo che gli individui si comportino à la Nash-Cournot sceglieranno in maniera indipendente la propria allocazione di risorse. Nel caso in cui la scelta ottima di A sia quella di allocare un ammontare di risorse nullo alle attività improduttive di appropriazione ($g_A^* = 0$), allora l'agente B, con una scelta ottima di $g_B^* > 0$, sarà in grado di appropriarsi completamente della ricchezza di A. Nel fare un esempio pratico, se avessimo una società in cui non vi sia alcuna risorsa destinata alle funzioni di polizia, i ladri e i rapinatori, per mezzo di un minimo investimento delle proprie risorse in tecnologie di minaccia, sarebbero in grado di appropriarsi del totale di risorse disponibili. Questo tipo di risultato è verificabile laddove si utilizzino formalmente gli strumenti analitici applicati da una letteratura in espansione sull'economia dei conflitti introdotta in Hirshleifer (2001) e di cui una rassegna è in Garfinkel e Skaperdas (2007).

Questo tipo di approccio è funzionale a esprimere dei criteri che ci consentano di valutare quale equilibrio sociale sia preferibile tra diverse alternative possibili. Un esempio banale può contribuire a chiarire ulteriormente questo punto. Ammettiamo di studiare due comunità organizzate diversamente dal punto di vista istituzionale indicate da P e W. Ammettiamo che l'allocazione di risorse per P e W sia rispettivamente $P = (50, 25, 25)$ e $W = (34, 33, 33)$. Per semplificare, ammettiamo che a dispetto della differente allocazione delle risorse sia P sia W producano un pari livello di reddito $Y_P = Y_W = \bar{Y}$. Questo è chiaramente possibile grazie a diverse dotazioni tecnologiche e a diverse capacità produttive. Quale allocazione tra P e W può essere ritenuta preferibile?

³⁶ Boulding (1973), p. 106

Boulding non fornisce una risposta univoca a questo interrogativo. Indica, comunque, alcuni criteri che contribuiscono a compiere una valutazione in questo senso. Boulding sostiene la preferenza per uno stato sociale in cui la componente integrativa sia prevalente rispetto alle componenti di scambio e/o minaccia. Tale preferenza, benchè influenzata dalla personalità e dalla fede cristiana di Boulding, si basava anche sul rigore delle considerazioni teoriche esposte in precedenza. Come si è detto, i sistemi di minaccia presentano una naturale instabilità nel lungo periodo che può risolversi nell'esplosione di conflitti distruttivi. [...] *In estimating the cost of threat system, therefore, the probability of the actual carrying out of the threat must be taken into consideration. [...] It is easy to prove that stable deterrence is impossible in the long run, for if deterrence were really stable, it would soon cease to deter. [...]*³⁷. All'intrinseca instabilità dei sistemi di minaccia si aggiunge la consapevolezza che le risorse impiegate nei sistemi di minaccia sono risorse utilizzate a fini improduttivi. Esse costituiscono una perdita netta per l'intera società. Il caso più manifesto in termini macroeconomici – confermato oramai da una più che copiosa letteratura - è quello delle spese militari che non contribuiscono in alcun modo alla crescita di un sistema economico³⁸. In ultima analisi quindi : [...] *Eventually without committing ourselves to interpersonal comparisons of utility then, the negative-sum aspect of the threat system can be identified and at least conceptually measured, first in terms of the cost of all goods foregone because of the resources devoted to achieving the means of threat, and secondly, the cost in terms of any particular behaviour probability of the present value of the bads which would actually be produced if the threats were carried out. [...]*³⁹. Alla luce di queste considerazioni è chiaro che lo stato sociale indicato da P è strettamente preferibile rispetto a W a dispetto del fatto che entrambi le allocazioni producano lo stesso livello di reddito $Y_P = Y_W = \bar{Y}$. Volendo riassumere, si potrebbe scrivere che Boulding indichi come primo criterio di valutazione tra diversi stati sociali la minimizzazione delle attività di minaccia, vale a dire la distorsione nell'allocazione delle risorse in attività improduttive.

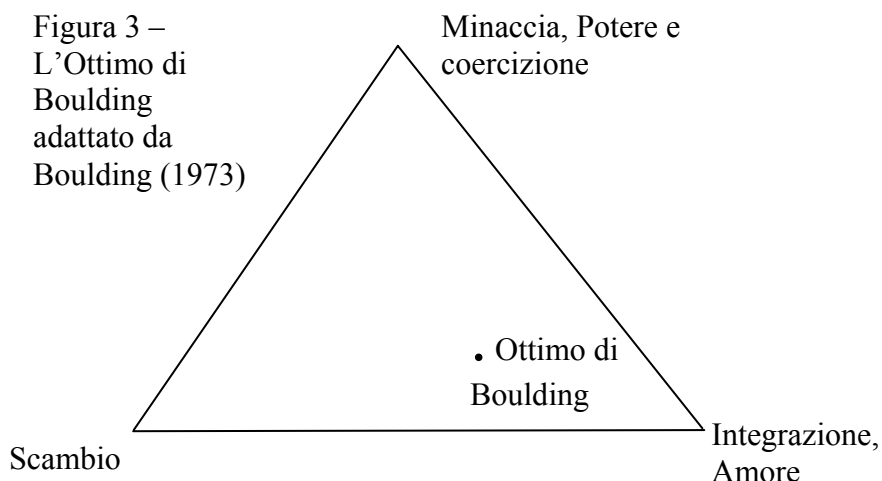
È altresì chiaro che questo primo criterio – per quanto semplice e immediato - non esaurisce la necessità di ulteriori approfondimenti. Infatti ammettendo che gli stati sociali da confrontare siano caratterizzati dalle seguenti allocazioni di risorse. $M = (60,30,10)$ e $N = (45,45,10)$ il confronto diviene più complicato. Secondo Boulding, a parità di investimenti in attività di minaccia, lo stato sociale da preferire innanzitutto è quello in cui le relazioni integrative sono maggiormente sviluppate. Boulding scrive. [...] *we see a strong preference for the integrative section of society, although not so much that it would deny all value to exchange or even the threats. Other preferences would generate other patterns. [...]*⁴⁰. La figura 3 riproduce lo stato sociale che Boulding considera ottimale.

³⁷ Boulding (1973), p. 96

³⁸ Per una semplice quanto efficace illustrazione di questa argomentazione si veda Arrow (2000).

³⁹ Boulding (1973) p.96-97.

⁴⁰ Boulding (1973), p. 109.



La preferenza di Boulding per il punto indicato nella figura 3, si basa oltre che sul già descritto rifiuto per i sistemi di minaccia e di coercizione, anche su una particolare visione del capitalismo. Influenzato dalla lezione di Schumpeter di cui era stato allievo, Boulding considera i sistemi capitalistici intrinsecamente instabili e incapaci di acquisire la legittimità necessaria, [...] *The instability of capitalism may arise partly out of certain technical defects of an elaborate exchange system that results in unemployment and depression; it also results, however, from certain delegitimations of exchange, [...]* So capitalism undermines itself, as Schumpeter pointed out, despite its success, because of the failure of exchange institutions, such as finance, banking, corporations, and so on, to develop an integrative matrix that will legitimate them [...] ⁴¹. Lo stato sociale caratterizzato dall'allocazione $N = (45,45,10)$, quindi, sarebbe da preferire allo stato sociale caratterizzato da $M = (60,30,10)$. Volendo tradurre in semplici termini formali questa argomentazione, potremmo considerare le diverse allocazioni come coordinate triangolari di diversi punti. In questo caso, la distanza euclidea tra un punto considerato ottimo e i diversi stati sociali potrebbe costituire uno strumento analitico semplice quanto efficace. Il punto che esibisce la minore distanza dal punto di ottimo sarebbe quello da preferire. Questo tipo di giudizio, comunque, riporta necessariamente l'argomentazione alla difficoltà di definire inequivocabilmente un punto di ottimo. Come riconosciuto dallo stesso Boulding, la scelta di un punto di ottimo di riferimento discende dalle proprie preferenze.

Conclusioni

Questo breve saggio ha cercato di presentare alcuni degli elementi caratterizzanti la teoria triangolare delle relazioni sociali di Kenneth Boulding. Come sottolineato nell'introduzione, a dispetto del fatto che i lavori di Boulding non siano trattazioni rigorosamente formali, essi meritano di essere riscoperti in quanto anticipatori di alcune

⁴¹ Boulding (1973), p.110.

delle tematiche che attualmente suscitano l'interesse degli economisti. In particolare, il triangolo sociale ha il pregio di ricondurre intuitivamente le relazioni umane e sociali a un unico quadro teorico di riferimento.

In primo luogo, questo approccio stimola l'economista a sviluppare modelli analitici nuovi in cui l'interdipendenza delle funzioni di utilità dei diversi agenti economici contempra gli aspetti dell'integrazione e della minaccia oltre a quello tradizionale dello scambio.

In secondo luogo, questo tipo di approccio teorico consente, anche di sviluppare nuovi criteri di valutazione di politiche economiche. Determinate politiche infatti, in che senso modificano lo stato sociale di una società? Talune politiche producono un equilibrio sociale orientato verso una maggiore declinazione di relazioni integrative oppure verso rapporti di minaccia e coercizione? Questo interrogativo è particolarmente importante in presenza di politiche pubbliche poiché l'ente pubblico si basa naturalmente su un principio coercitivo, ma allo stesso tempo su legittimità e credibilità, caratteristiche tipiche delle relazioni integrative. Ammettiamo che si voglia incentivare un'attività considerata socialmente meritoria (es. educazione, pratica sportiva) l'ente governativo potrà implementare una politica di trasferimenti di risorse a favore di determinate organizzazioni e istituzioni oppure garantire una fiscalità vantaggiosa agli individui che scelgono liberamente di impiegare il proprio tempo e parte della propria ricchezza nella realizzazione di queste attività. Nel primo caso, i trasferimenti seguono il principio coercitivo dell'ente pubblico e creano fenomeni di cattura della rendita e costituiscono un costo per la collettività. Naturale (e forse più efficace) complemento di una politica di trasferimenti è, senza dubbio, una fiscalità vantaggiosa. La prima soluzione nel triangolo di Boulding sarebbe individuabile da un punto più vicino al vertice che denota i sistemi di minaccia, laddove la seconda soluzione sarebbe individuabile per mezzo di un punto più vicino al vertice in cui l'integrazione è massima.

Mi sembra opportuno concludere questo breve saggio riportando i versi che Boulding ha utilizzato per terminare la propria relazione alla conferenza dell'American Economic Association nel 1962 e che riassumono il suo pensiero in merito all'approccio triangolare delle relazioni umane e sociali

*“Four things that give mankind a shove
Are threats, exchange, persuasion, love;
But taken in the wrong proportions
These give us cultural abortions.
For threats bring manifold abuses
In games where everybody loses;
Exchange enriches every nation
But leads to dangerous alienation;
Persuade organize their brothers
But fool themselves as well as others;
And love, with longer pull than hate,
Is slow indeed to propagate.”⁴²*

⁴² Boulding (1963), p. 434

Bibliografia

- Akerlof G., (1982), "Labor Contracts as Partial Gift Exchange", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, no.4: 543-569.
- Arrow, K., (2000), "The Basics Economics of Arms Reduction", *Peace Economics, Peace Science and Public Policy*, vol. 6, no. 3:12-26.
- Basu K., (2007), "Coercion Contract and the Limit of the Market", *Social Choice and Welfare*, vol. 29, no.4: 559-579
- Boulding K.E., (1934), "The Application of the Pure Theory of Population Change to the Theory of Capital", *The Quarterly Journal of Economics*: 645-666.
- (1944), "A Liquidity Preference Theory of Market Prices", *Economica*, vol.11, n.42: 55-63
- (1947), "A note on the theory of Black Market", *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol.13, n.1: 115-118
- (1948), *Economic Analysis*, Harper and Row, New York.
- (1949), "Income or Welfare", *The Review of Economic Studies*, vol. 17, n.2: 77-86.
- (1950), *A Reconstruction of Economics*, Wiley and Sons, New York.
- (1952), "Implications for General Economics of More realistic theories of Firm", *American Economic Review, Papers and Proceeding*, vol.42, n.2: 35-44.
- (1953), *The Organizational revolution: a study in the ethics of Economic Organization*, Harper, NY.
- (1956a), *The Image*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- (1956b), "Some Contributions of economics to the General Theory of Value", *Philosophy of Science*, vol. 23, n.1: 1-14.
- (1956c), "General Systems Theory, The Skeleton of Science", *Management Science*, vol.2, n.3: 197-208.
- (1958), *Principles of Economic Policy*, Englewood. Cliffs, N.J.: Prentice-Hall
- (1962a), "Notes on a Theory of Philanthropy", in Dickinson F.G. (a cura di), *Philanthropy and Public Policy*. New York: NBER: 57-71.
- (1962b), *Conflict and Defense: a General Theory*, Harper, New York.
- (1963), "Towards a Pure Theory of Threat Systems", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 53, no. 2: 424-434.
- (1964), *The Meaning of Twentieth Century*, Harper and Row, New York, ed. it.
- (1969), trad. Franco Borelli, *Il Significato del Ventesimo Secolo*, verso una società post-civile, Etas Kompass, Milano.
- (1966), "The Economics of Knowledge and the Knowledge of Economics", *The American Economic Review*, Vol. 56, No. 1/2: 1-13
- (1968), *Beyond Economics, Essay in Society, Religion, and Ethics*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- (1969), "Economics as a Moral Science", *The American Economic Review*, vol. 59, no.1: 1-12.
- (1970), *Economics as a Science*, McGraw-Hill, New York, NY,.

- (1973), *The Economy of Love and Fear*, Wadsworth Publishing Company, Belmont.
- (1974), La teoria degli investimenti, in A. Nannei (a cura di), *La politica degli investimenti*: 169- 188, Franco Angeli, Milano.
- (1978), *Ecodynamics, A new theory of societal evolution*, Sage Publications.
- (1980), Sociobiologia o biosociologia?, in L. Gallino (a cura di), *Sociobiologia e Natura Umana*: 54-73, Einaudi, Torino, 1980.
- (1981) *Evolutionary Economics*, Sage, London.
- (1989a), *Three Faces of Power*, Sage Publications, London.
- (1989b), “A bibliographical autobiography”, *The Banca Nazionale del Lavoro Quarterly*, no. 171: 365-393.
- (1991), “What is Evolutionary Economics?”, *Journal of Evolutionary economics*, vol.1, n.1: 9-17.
- (1996), The Economics of the Coming Spaceship Earth, in Lippit V.D. (ed.), *Radical Political Economy, Explorations in Alternative Economic Analysis*, M.E. Sharpe, Armonk, NY: 357-368.
- Boulding K. E., Pfaff M., Horvath J., (1972), “Grants Economics, A simple introduction”, *The American Economist*, vol. 16, n.1: 19-28
- Bowles S., Jayadev A., (2006), “Guard Labor”, *Journal of Development Economics*, vol. 79, no. 2: 328-348.
- Bruni L. (2006a), *Reciprocità, Dinamiche di Cooperazione, economia e società civile*, Bruno Mondatori, Pavia.
- (2006b), “Serpenti e Colombe, Per una Teoria della reciprocità plurale e pluralista”, in Sacco e Zamagni (a cura di), *Teoria Economica e Relazioni Interpersonali*.
- Campiglio L., (1993), “Le Relazioni di Fiducia nel mercato e nello Stato”, in Zamagni S., (a cura di), (1993), *Mercati Illegali e Mafie, Economia del Crimine Organizzato*, Il Mulino, Bologna.
- Campiglio L., Caruso R., (2007), Where Economics Has been headed? Multiple identities and diversity in Economic Literature, Evidence from Top Journals over the period 2000-2006. a first note. Paper disponibile all’indirizzo http://works.bepress.com/raul_caruso/12/
- Caruso R., (2009a), “Butter, Guns and Ice-Cream, Theory and evidence from sub-saharan Africa”, *Defence and Peace Economics*, (in corso di pubblicazione).
- (2009b), Spesa pubblica e criminalità organizzata in Italia: evidenza empirica su dati panel nel periodo 1997-2003, *Economia e Lavoro*, Vol. XLIII, n.1: 71-88.
- (2008a), “Reciprocity in the shadow of threat”, *International Review of Economics*, vol.55, n.1/2: 91-111.
- (2008b), “Il Calcio tra Mercato, Relazioni e Coercizione”, *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport*, vol. 4, n. 1: 71-88
- (2007), “Continuing Conflict and Stalemate: A Note”, *Economics Bulletin*, vol.4, no.17: 1-8.
- (2006a), “A Trade Institution as a Peaceful Institution? A contribution to Integrative Theory”, *Conflict Management and Peace Science*, vol. 23, n. 1, :53-72.

- (2006b), “Information and Security: A Cautionary Tale?”, *EPS quarterly*, novembre 2006, disponibile sul sito www.epsusa.org
- (2005), “Kenneth Boulding, The Economy of Love and Fear”, *Crossroads*, vol.5, no. 3: 109-118.
- Carvalho J.P., (2007), “An interview with Thomas Schelling”, *Oxonomics*, 2: 1-8.
- Festinger L., (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press.
- Garfinkel M. R., Skaperdas S., (2007), “Economics of Conflict: An Overview”, in Sandler T., Hartley K. (a cura di.), *Handbook of Defense Economics*, Elsevier.
- Gui B. (2002), Più che scambi incontri. La Teoria economica alla prese con i fenomeni interpersonali, in Sacco P.L. – Zamagni S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Bologna.
- Harsanyi J. C., (1962), “Review of Conflict and Defense: a General Theory by K.E. Boulding”, *The American Economic Review*, vol.52, n.4: 903-904
- Hirshleifer J., (2001), *The Dark Side of the Force, Economic Foundations of Conflict Theory*, Cambridge University Press.
- Khalil E. L., (1996), “Kenneth Boulding: Ecodynamicist or Evolutionary Economist?”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 19, n.1: 83-100.
- (1994), “Kenneth Boulding (1910-1993)”, *Journal of Economic Methodology*, vol.1, n.1: 161-166.
- Kolm S.C., Ythier J.M., (2006), (a cura di), *Handbook of the Economics of Giving, altruism and reciprocity*, vol.1, North-Holland, Elsevier, Amsterdam.
- Lippit V.D., (ed.), (1996), *Radical Political Economy, Explorations in Alternative Economic Analysis*, M.E. Sharpe, Armonk, NY.
- Meade J., (1963), “Review of Conflict and Defense: a General Theory by K.E. Boulding, The Strategy of Conflict by T.C. Schelling and Fight, Games and Debates by A. Rapoport”, *Economic Journal*, vol. 73, n.290: 284-295.
- Mott T., (2001), “Kenneth Boulding 1910-1993”, *The Economic Journal*, vol.110, n.464: 430-444.
- Patalano R., (2009), “Imagination and Economics at the Crossroads: Materials for a Dialogue”, *History of Economic Ideas*, (in corso di pubblicazione)
- Patalano R., Rizzello S., (2003), “Il concetto di *Image* nel pensiero di Kenneth Boulding e le implicazioni per la teoria economica”, *Storia del Pensiero Economico*, n.45: 3-32.
- Rapoport A., (1997), “Memories of Kenneth Boulding”, *Review of Social Economy*, vol. 55., n. 4: 416-431
- (1961), *Fight, Games and Debates*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Richardson L.F., (1960), *Arms and Insecurity: A Mathematical Study of the Causes and Origins of War*, The Bonwood Press, Pittsburgh.
- Sacco P., Zamagni S., (2006), (a cura di), *Teoria Economica e Relazioni Interpersonali*, Il Mulino, Bologna.
- (a cura di), (2002), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Bologna.
- Schelling T. C., (1960), *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge.

- (1958), “The Strategy of Conflict Prospectus for a Reorientation of Game Theory”, *The Journal of Conflict Resolution*, vol.2, n.3: 203-264.
- (1957), “Bargaining, Communication and Limited War”, *Journal of Conflict Resolution*, vol.1, n.1: 19-36.
- Silk L., (1978), “The Economics of Kenneth Boulding”, *Journal of Economic Issues*, vol. 12, n.2: 529-534.
- Solo R.A., (1994), “Kenneth Ewart Boulding: 1910-1993, An Appreciation”, *Journal of Economic Issues*, vol. 28, n. 4: 1187-1200
- Troub R. M., (1978), “Kenneth Boulding: Economics from a different Perspective”, *Journal of economic Issues*, vol. 12, n.2: 501-528.
- Ythier J.M., (2006), “The Economic Theory of Gift Giving: Perfect Substitutability of Transfers and redistribution of Wealth” in Kolm S.C., Ythier J.M., (2006), (a cura di), *Handbook of the Economics of Giving, altruism and reciprocity*, vol.1, North-Holland, Elsevier, Amsterdam: 227-369
- Zamagni S., “Criminalità organizzata e dilemmi della mutua sfiducia: sulla persistenza dell’equilibrio mafioso”, in Zamagni S., (a cura di), (1993), *Mercati Illegali e Mafie, Economia del Crimine Organizzato*, Il Mulino, Bologna: 133-152.